



VYSOKÁ ŠKOLA BÁŇSKÁ – TECHNICKÁ UNIVERZITA OSTRAVA  
EKONOMICKÁ FAKULTA

KATEDRA NÁRODOHOSPODÁŘSKÁ

Model Homo economicus a jeho nedostatky z pohledu behaviorální ekonomie

Homo Economicus Model and its Deficiencies from the Perspective of Behavioral Economics

Student: Vojtěch Koňářík

Vedoucí bakalářské práce: Dr. Ing. Eva Kolcunová

Ostrava 2019

VŠB - Technická univerzita Ostrava  
Ekonomická fakulta  
Katedra národohospodářská

## Zadání bakalářské práce

Student: **Vojtěch Koňářík**

Studijní program: B6202 Hospodářská politika a správa

Studijní obor: 6202R027 Národní hospodářství

Téma: Model Homo economicus a jeho nedostatky z pohledu behaviorální ekonomie  
Homo Economicus Model and its Deficiencies from the Perspective of Behavioral Economics

Jazyk vypracování: čeština

Zásady pro vypracování:

1. Úvod
2. Historie vzniku modelu homo economicus
3. Komparace modelu homo economicus s poznatky behaviorální ekonomie
4. Analýza a vyhodnocení behaviorálního experimentu
5. Závěr

Seznam použité literatury

Seznam zkratk

Prohlášení o využití výsledků bakalářské práce

Seznam příloh

Přílohy

Seznam doporučené odborné literatury:

KAHNEMAN, Daniel. *Myšlení rychlé a pomalé*. Brno: Jan Melvil, 2012. ISBN 978-80-87270-42-4.  
MACHÁČEK, Martin. *Soumrak ekonomie?: k problému formalizace a krize smyslu společenské vědy*. Ostrava: VŠB – Technická univerzita Ostrava, 2015. ISBN 978-80-248-3749-9.  
RIEGEL, Karel. *Ekonomická psychologie*. Praha: Grada, 2007. ISBN 978-80-247-1185-0.  
THALER, Richard H. *Neočekávané chování: příběh behaviorální ekonomie*. Praha: Argo, 2017. ISBN 978-80-257-2121-6.

Formální náležitosti a rozsah bakalářské práce stanoví pokyny pro vypracování zveřejněné na webových stránkách fakulty.

Vedoucí bakalářské práce: **Dr.Ing. Eva Kořunová**

Datum zadání: 23.11.2018

Datum odevzdání: 10.05.2019



Ing. Jiří Balcar, Ph.D.  
vedoucí katedry

prof. Dr. Ing. Zdeněk Zmeškal  
děkan fakulty

### **Čestné prohlášení**

Prohlašuji, že jsem bakalářskou práci včetně příloh vypracoval samostatně na základě použité literatury.

V Ostravě dne 10. 5. 2019



Vojtěch Koňářík

# Obsah

1	Úvod.....	8
2	Historie vzniku modelu homo economicus.....	9
2.1	Model homo economicus.....	9
2.1.1	Homo economicus jako ekonomický model .....	9
2.1.2	Předpoklady modelu homo economicus.....	10
2.2	Formalizace a redukcionismus homo economicus .....	13
2.2.1	Homo economicus, užitek a utilitarismus .....	13
2.2.2	Marginalistická revoluce a analýza (2. pol. 19. stol.).....	14
2.2.3	W. S. Jevons a anglická verze teorie mezního užitku .....	16
2.2.4	Cambridgeská škola a přínos k teorii chování .....	16
2.2.5	Lausannská škola a přínos k teorii chování.....	17
3	Komparace modelu homo economicus s poznatky behaviorální ekonomie .....	18
3.1	Myšlenka behaviorální ekonomie a její opodstatnění .....	19
3.2	Volby a omyly – psychologie rozhodování .....	22
3.3	Homo economicus bez sebeovládání.....	23
3.3.1	Názorný příklad konfliktu mezi plánovačem a mužem činu.....	24
3.4	Vztah mysl-matérie a zdánlivě irelevantní faktory Richarda Thaler.....	25
3.5	Očekávaný užitek a výchozí podmínky .....	27
3.6	Alternativa tradičního modelu očekávaného užitku .....	28
3.6.1	Nedostatky tradičního modelu očekávaného užitku a přínos prospektové teorie 29	
3.7	Majetnický efekt .....	32
3.7.1	Psychologické a ekonomické důsledky působení majetnického efektu.....	33
3.7.2	Hrnky a žetony – tržní rovnováha plná emocí .....	34
3.7.3	Neuniverzálnost majetnického efektu .....	36
3.8	Účetnictví jakožto základní princip lidského rozhodování .....	36
3.8.1	Fungování mentálního účetnictví .....	38
3.8.2	Princip rozpočtových počtů.....	39
3.8.3	Princip utopených nákladů .....	40
3.9	Behaviorální ekonomie a oprávněnost etických otázek.....	41
3.9.1	Předpoklad sobeckosti a férové jednání .....	42
3.9.2	Behaviorální ekonomie a oblast veřejných politik.....	44
4	Analýza a vyhodnocení ekonomického experimentu.....	45
4.1	Cíl praktické části .....	45

4.2	Použité metody: experiment .....	46
4.3	Volba účastníků a skupiny experimentu.....	47
4.4	Časoprostorový rámec experimentu .....	48
4.5	Návrh experimentu a předpokládané výsledky .....	48
4.5.1	První zadání experimentu .....	49
4.5.2	Druhé zadání experimentu .....	50
4.5.3	Předpokládané výsledky .....	51
4.6	Průběh experimentu a intervence .....	54
4.7	Výsledky experimentu a implikace pro reálné prostředí .....	55
4.8	Situace číslo 1: Obchod s nářadím .....	56
4.8.1	Shrnutí situace č. 1 a implikace pro reálné prostředí .....	58
4.9	Situace číslo 2 – Vánoce a plyšový medvídek .....	60
4.9.1	Shrnutí situace č. 2 a implikace pro reálné prostředí .....	63
4.10	Situace číslo 3 – model letadla.....	64
4.10.1	Shrnutí situace č. 3 a implikace pro reálné prostředí .....	67
4.11	Situace číslo 4: Lokalita zasažena ekonomickou krizí.....	67
4.11.1	Shrnutí situace č. 4 a implikace pro reálné prostředí .....	70
4.12	Asijská nemoc .....	71
5	Závěr.....	74
	Seznam použité literatury .....	79
	Seznam zkratk .....	82
	Prohlášení o využití výsledků bakalářské práce.....	83
	Seznam příloh.....	84
	Jednotlivé přílohy.....	85

# 1 Úvod

Cílem bakalářské práce je poukázat na nedostatky modelu člověka s názvem *homo economicus* vycházejícího z tradiční mainstreamové ekonomické teorie prostřednictvím komparace s poznatky behaviorální ekonomie.

Význam zvoleného tématu spočívá v reálnější deskripci člověka včetně jejího potenciálního návratu do ekonomické teorie, což může mít významné praktické implikace pro tvorbu ve všech oblastech hospodářských politik, management ve firmách a organizacích, marketing a jiné prodejní strategie vč. tvorby cenových politik ad. Kromě naznačených teoretických implikací existují rovněž praktické důsledky spočívající v reálnějším vytváření modelových situací a zdokonalení predikčních možností a potenciálu nejenom pro potřeby akademické sféry, ale také analytických a prodejních činností bank, pojišťoven ad. institucí zabezpečujících různé druhy lidských potřeb a poskytujících různé typy produktů. Bakalářská práce se skládá ze 3 částí:

1. část s názvem *Historie vzniku modelu homo economicus* je věnována popisu a historii vzniku modelu *homo economicus*, skrze který autor bakalářské práce objasňuje současnou modelovou podobu člověka prostřednictvím stručného historického exkurzu zaměřeného na dílčí modelové prvky vč. jejich opodstatnění. Zvláštní důraz je kladen na ekonomické školy, které v tomto procesu hrály a nadále hrají důležitou roli.

2. teoreticko-empirická část s názvem *Komparace modelu homo economicus s poznatky behaviorální ekonomie* je zaměřená na komparaci poznatků o člověku z pohledu tradiční ekonomické teorie uvedených v předešlé kapitole s poznatky behaviorální ekonomie vycházejícími z řady empirických studií. Hlavní důraz je zde kladen na objasnění základních poznatků behaviorální ekonomie, které v tradičním modelu *homo economicus* buďto chybí, nebo zde nejsou plně zachyceny.

3. část s názvem *Analýza a vyhodnocení ekonomického experimentu* je věnována popisu a vyhodnocení experimentu, jehož smyslem bylo prostřednictvím zvolených tematických oblastí znázornit některé vybrané prvky behaviorální ekonomie z předešlé kapitoly, kde dochází k rozporu mezi mainstreamovou ekonomickou teorií a behaviorální ekonomikou.



## 2 Historie vzniku modelu homo economicus

### 2.1 Model homo economicus

Ekonomie je společenská věda, ve které je člověk vnímán jako aktér společenských interakcí. Musí proto ve svém teoretickém rámci obsahovat základní předpoklady o tom, jak se chová. Podle Urban (2015) představuje základní znak ekonomických situací postavení subjektu před nutností volby mezi z velké části neslučitelnými rozhodnutími. Jak dokládá spolu s Holman (2016), termín homo economicus (člověk ekonomický) představuje označení pro zjednodušený model lidského rozhodování. Podle Riegel (2007) je fakt, že se subjekt homo economicus rozhoduje to jediné, co o daném subjektu víme<sup>1</sup>.

#### 2.1.1 Homo economicus jako ekonomický model

Holman (2016) poukazuje na řadu nekvantifikovatelných subjektivních pocitů v podobě nálady, únavy, strachu, důvěry a nejistoty, které dohromady představují mnohé veličiny, jež chování člověka ovlivňují a nejsou objektivně měřitelné. V tomto pozoruje zároveň rozdíl mezi přírodními vědami a ekonomikou, na který naráží také Jurečka a kol. (2018), a sice že ekonomie nemůže převzít metody přírodních věd, protože mnohé motivy lidského jednání jsou subjektivní a nejsou měřitelné, proto mají ekonomické zákony stochastickou podobu. Výše zmíněné skutečnosti naznačují, že daní autoři vnímají ekonomii jako (společenskou) vědu o lidském chování se vši svou komplexností, kterou však nelze plně pojmout.

Jurečka a kol. (2018) upozorňuje na to, že mnohé instrumentální pozorovací nástroje přírodních věd nemůže ekonomie používat, a tak musí používat jiné nástroje poznání, kterými jsou myšlenkové operace. Zde nastává zlom, kdy je nutné dojít k vzájemné shodě na tom, co je z hlediska vědy pro popis reálných jevů podstatné a co není. V rámci toho dochází k použití tzv. abstrakce, která umožňuje ignoraci nepodstatných vlastností a vztahů zkoumaného jevu a zaměření se na podstatné a zásadní vlastnosti a vztahy, které jsou podrobeny následnému pozorování a analýze. Podobným způsobem abstrakci v ekonomii nahlíží a popisuje také Riegel (2007), který dokládá, že realita je velmi komplexní a složitá, proto ekonomie abstrahuje od celostní stránky různých jevů, od jejich dynamiky, proměnlivosti a bohatosti a vybírá jen určité proměnné, které následně izoluje a zkoumá jejich vazby za „jinak neměnných okolností“ (ceteris paribus).

---

<sup>1</sup> De Soto (2012) tak oprávněně naráží na kontrast mezi lidským jednáním a zúženým pohledem na ekonomické subjekty prostřednictvím rozhodování, který je typický pro neoklasickou ekonomickou teorii.

Autor bakalářské práce se tímto dostává k problematice a smyslu ekonomického modelu, kterým podle Jurečky a kol. (2018) je zjednodušený myšlenkový obraz znázorňující lidské chování v určitém společenském a fyzickém prostředí umožňující vlivem zmíněné abstrakce vyloučit nepodstatné skutečnosti a zaměřit se na ty nejpodstatnější z hlediska zkoumaného problému. Podle Riegel (2007) jsou modely náhradou za laboratorní výzkum, který je dopřán většině jiných věd, ačkoliv i ekonomii s pomocí multidisciplinárního přístupu lze v dnešní době provádět v laboratorních podmínkách. Thaler (2017) a Jurečka (2018) odlišují modely normativní a deskriptivní. Normativní model v kontextu lidského rozhodování je, jak dokládá Thaler (2017), základní stavební kámen ekonomického rozhodování sloužící jako návod, jak by lidé měli myslet, zatímco deskriptivní model je podle Jurečka (2018) takový, který odráží to, co jest čili zachycuje realitu takovou, jaká je a nikoliv takovou, jaká by měla být. V přeneseném významu jde o to, jak se člověk chová. Model homo economicus je dále podle Thaler (2017) modelem jak normativním, tak deskriptivním.

### 2.1.2 Předpoklady modelu homo economicus

Podle Macháček (2015) je model homo economicus neoklasický a je považován za model hlavního proudu. Poněvadž se model nezaměřuje na vliv psychických procesů, které na rozhodnutí jedince mají vliv, pozoruje autor v modelu behaviorální charakter spočívající v reakcích člověka na podněty (např. růst ceny pečiva, venku se ochladilo – člověk si nedá ledový nápoj, ale bude preferovat colu, propuštění z nezaměstnání atp.). Modelový člověk ekonomický se axiomaticky rozhoduje vždy racionálně a konzistentně. Jedná se o striktně racionální a hédonistickou bytost, která se chová tak, aby uspokojila prostřednictvím disponibilních zdrojů vlastní potřeby. Jurečka a kol. (2018) tvrdí, že racionální volba je založena na hédonistickém principu a racionální chování v tomto smyslu znamená, že ekonomický subjekt neuskuteční činnost, jejíž náklady by pro něho byly vyšší než prospěch z této činnosti. Podle Holman (2016) a Urban (2015) se ekonomický subjekt rozhoduje na základě snahy maximalizovat svůj užitek a minimalizovat náklady. Tento poznatek dokládají také Fialová a Fiala (2011), kteří hovoří o tzv. modelu racionálně se chovajícího modelového člověka vždy maximalizujícího prospěch porovnáváním nákladů a výnosů při svém chování. Macháček (2015) považuje model individuální volby za situaci, kdy jedinec čelí omezenému množství vzácných zdrojů při uspokojování vlastních potřeb, což ho nutí volit si mezi jednotlivými alternativami, které si navzájem konkurují tak, aby maximalizoval slasti a minimalizoval strasti, které mu mohou tyto varianty přinést. Výsledkem jedincova snažení je zvolení takové varianty, která se jeví z hlediska uspokojení jeho vlastních potřeb jako ta

nejlákavější, přičemž v rámci svého rozhodnutí nelze vyzkoušet v pořadí další nejvíce přitažlivou variantu. Thaler (2017) tuto skutečnost nazývá optimalizací. Hovoří o tzv. podmíněné optimalizaci spočívající v dokonalosti lidského rozhodování, kdy si jedinec v rámci svého omezeného rozpočtu vybere vždy tu nejlepší možnou variantu, jak se svými disponibilními zdroji naloží.

Jak Macháček (2015), tak Thaler (2017) se shodují s Riegel (2007), který dokládá, že za předpokladu znalosti veškerých skutečností s jistotou vstupujících do rozhodnutí se maximalizace stává otázkou funkce, jejíž maximum hledáme prostřednictvím technické procedury. Holman (2016) upozorňuje na to, že racionalita nespočívá ve volbě samotných cílů, nýbrž prostředků jejich dosažení. Melzochová (2013) zmiňuje hlavní předpoklad modelu homo economicus, kterým je rozhodující se subjekt dokonale informovaný o všech možných alternativách své volby a plně si vědom vlastních omezení, k nimž hledá nejlepší možnou volbu prostředků k dosažení stanoveného cíle.

Vidíme, že ani v rámci definice toho, co vše spadá pod pojem racionality v rámci teorie chování ekonomických subjektů, nepanuje naprostá jednota. Někteří autoři spatřují racionalitu nikoliv ve volbě cílů, nýbrž prostředků a způsobů jejich dosažení. Dalo by se tedy říct, že racionalitu vnímají jako maximalizaci vlastního zájmu při volbě takové varianty, jejíž specifiky nemá smysl dál řešit. Jiní autoři zase racionalitu spatřují v samotném aktu volby nejlepšího možného řešení z pohledu ekonomického subjektu. Jednotlivé závěry by se daly shrnout do jednoho, a sice homo economicus je dokonale racionální bytost volící takovou variantu, která nabízí maximální možný užitek z jejího dosažení a dokáže tak činit s minimálními náklady, což vlastně odráží onen akt maximalizace zájmu, kdy subjekt dokáže volit ten nejideálnější způsob jejího dosažení. S tím souvisí podrobnější popis racionálního rozhodování podle Holman (2018), který tvrdí, že spočívá ve schopnosti vnímání nákladů obětovaných příležitosti a utopených nákladů. V praxi to znamená, že racionálně uvažující subjekt dokáže podvědomě pracovat s kalkulem, v jehož rámci porovnává čisté výsledky dané volby, které jednotlivě představují rozdíl mezi výnosy a náklady k jejich dosažení, přičemž je schopen pracovat i s výnosy, kterých se ve jménu vybrané varianty musel vzdát a s ignorováním takových nákladů, které musely být vynaloženy nehledě na to, pro jakou variantu se subjekt rozhodl.

Macháček (2015) popisuje metodický postup při uplatňování modelu homo economicus následovně:

- Stanovení explicitní kriteriální funkce – podoba funkce užitečnosti zachycující jedincovy preference,
- stanovení explicitních omezení – optimalizace probíhá v rámci množiny přípustných řešení. Náleží zde produkční funkce, která zachycuje možnosti transformace daných vstupů na výstupy a rozpočtové omezení vyjadřující dostupnost jednotlivých vstupů,
- preference a hodnoty, které jednotlivec zastává, jsou považovány za stabilní (viz axiomy racionální volby),
- odvození chování jednotlivce prostřednictvím optimalizační metody volbou nejlepší možné varianty řešení.

Spolu s Melzochová (2013) se zmíněný autor v zásadě shoduje na definované optimalizační funkci v rámci existujících omezení. Oba naráží zároveň na axiomy samotné racionální volby<sup>2</sup>. Axiom definuje Devlin (2011) jako přijaté tvrzení deduktivní teorie, které pro své přijetí nepotřebuje žádný důkaz. Mezi základní axiomy racionální volby podle Holman (2018) patří axiomy úplnosti srovnání a tranzitivity. Axiom úplnosti srovnání spočívá ve schopnosti ekonomického subjektu porovnat všechny varianty z hlediska uspokojení a určit, které jsou pro něho v danou chvíli nevíce, nejméně nebo stejně uspokojivé. Axiom tranzitivity tvrdí, že preferuje-li subjekt variantu A před variantou B a zároveň variantu B před variantou C, preferuje tedy i variantu A před variantou C. Macháček (2015) zmiňuje ještě axiom nenasyčenosti, který spočívá v preferenci většího počtu statků před menším. Urban (2015) k výše zmíněným axiomům dodává, a sice předpoklad indiference, která nastává tehdy, pokud subjekt nepreferuje variantu A před variantou B ani naopak. To znamená, že je indiferentní vůči tomu, kterou variantu v rámci svého rozhodování zvolí.

Jak sami vidíme a můžeme se také přesvědčit třeba u Macháček (2015), model homo economicus je univerzálně uplatnitelný a líbivý svou jednoduchostí a instrumentalismem. Zalega (2014) dokládá využívání modelu homo economicus v ostatních společenských vědách. Minárik (2018) kromě shody se Zalega (2014) v tom, že ekonomická analýza má tendenci se rozšiřovat ve všech oblastech lidského života, tuhle skutečnost dokládá rigorózností ekonomického jazyka umožňujícího vypořádávat se s komplexitou. Právě proto Zalega (2014), Minárik (2018) i Macháček (2015) potvrzují, že díky tomu ekonomie, jakožto imperiální věda, proniká do intelektuálních sfér jiných oborů. Na druhou stranu zde lze spatřit určité množství nedostatků, na které naráží řada laiků i odborníků. Názorně to vystihuje Riegel (2007), podle

---

<sup>2</sup> Thaler (2017) dokládá, že axiomy racionální volby sepsali matematik John von Neumann a ekonom Oskar Morgenstein. Tyto axiomy svým způsobem slouží jako návod na správné, racionální rozhodnutí.

kterého je homo economicus koncentrátem racionality jako ze science-fiction vzešlá postava. Dále uvádí: „*Je neobyčejně bdělý, není známo, že by kdy spal, jedl či defekoval, někoho miloval nebo nenáviděl, dokonce že by se někomu a někde narodil, že by byl vychováván, měl z něčeho radost a na něco vztek. Nikdo nikdy neviděl jeho tvář, postavu, ale dokonce ani stín. Nevíme, jestli kulhá nebo tančí. Za všech hříchů světa víme jen to, že se rozhoduje. A v tom je dokonalý.*“ Riegel (2007, str. 213)

Je obecně známo, že pro pochopení řady jevů a skutečností je dobré zkoumat jejich historii. V následujících subkapitolách si podrobněji rozebereme příčiny a souvislosti dnešní podoby modelu homo economicus.

## 2.2 Formalizace a redukcionismus homo economicus

### 2.2.1 Homo economicus, užitek a utilitarismus

Podle Jurečka a kol. (2018) představuje užitek neměřitelnou subjektivně psychologickou kategorii. Modelově pro zjednodušení ale předpokládejme, že užitek lze měřit prostřednictvím abstraktní veličiny zvané užité jednotky. V odborné literatuře (viz. Holman, Jurečka a kol. ad.) se užitek dělí na celkový a mezní. Celkový užitek představuje celkové uspokojení z množství spotřebovaného zvoleného produktu a mezní užitek vyjadřuje přírůstek (resp. změnu) uspokojení z každé další jednotky, kterou se spotřebitel rozhodne spotřebovat. Jakmile do hry vstoupí také ostatní proměnné (cena, rozpočtové omezení ad.), potom platí to, co demonstruje Holman (2016), a sice spotřebitelova volba vychází z porovnání mezní užitečnosti a cenou, přičemž racionální podle Jurečka a kol. (2018), což oba zmínění autoři dokládají, je taková situace, kdy je mezní užitek větší nebo roven ceně poptávaného produktu, přičemž snahou bude vždy maximalizovat množství užitých jednotek, tedy celkového užitku.

Výše zmíněný přístup bývá označován jako kardinalistický. V případě ordinalistického přístupu, který je považován za alternativu a který zahrnuje axiom indiference, užitek měřitelný není žádnými jednotkami a existují pouze preference, které jsou u určitého produktu vyšší, menší nebo stejné. Jak zmínění autoři dokládají, definičním znakem ordinalistického přístupu jsou tzv. indifferenční křivky, které zobrazují dva různé produkty přinášející stejnou míru uspokojení. Jak vidíme, užitek je v obou případech ukazatelem přitažlivosti jednotlivých variant výběru. Předpoklad maximalizace užitku vychází z utilitaristické etiky, která jak uvádí Seknička (1997) vychází z hédonistického hodnotového principu. Zmíněný autor rovněž dokládá čtyři základní principy utilitaristické logiky, přičemž v sobě zahrnují jak následky vycházející z konečného výsledku, tak hlavní kritérium, které spočívá ve snaze maximalizovat

štěstí co největšího počtu lidí. Za hlavní představitele jsou považováni Jeremy Bentham (1748-1832) a John Stuart Mill (1806-1873). Za největší přínos Jeremyho Benthama lze považovat, jak dále zmiňuje Seknička (1997), tzv. benthamův hedonistický kalkul, ve kterém se snaží o kvantitativní chápání slasti, radosti a štěstí. Riegel (2007) se zabývá J. S. Millem, který za východisko při definování politické ekonomie považoval psychologii. Filozoficky požadoval za důležité nalezení obecného zákona, který by se dal aplikovat na seznam poznanych pravd tak, aby počet zákonů byl minimální a co nejpřesnější. V tomto zmíněný autor pozoruje kořeny pozdějšího pojetí člověka ekonomického. Ve svém díle *Systém logiky* J. S. Mill klade apel na respektování psychologických zákonů a vnějších podmínek. Dále se podle Riegel (2007) J. S. Mill zabýval lidskými motivy vyplývajícími z touhy po bohatství, přičemž považoval člověka za bytost determinovanou nutností preferovat větší porce bohatství před menšími s výjimkou proti sobě působících motivů.

### 2.2.2 Marginalistická revoluce a analýza (2. pol. 19. stol.)

Filozofické principy utilitarismu a hédonismu vč. Benthamova hédonistického kalkulu lze dále spatřit u představitelů marginalistické revoluce. Podle Holman (2017) s marginalistickou revolucí v r. 1871 přišlo nové ekonomické paradigma, které postupně nahradilo dosavadní klasickou politickou ekonomii. Macháček (2015) o tomto období, počínaje od 2. pol. 18. stol., hovoří jako o době, která je typická začátkem emancipace ekonomie vůči morální filozofii. Do doby zhruba od antiky po 70. léta 19. stol. se neobjevovaly v ekonomických spisech matematické vzorce ani formulace. Marginalistická revoluce představovala zásadní zlom vycházející z touhy po zvědečtění ekonomie, které spočívalo v masivním využívání matematického aparátu. Holman (2017) a Riegel (2007) hovoří o marginalistickém přínosu v podobě teorie subjektivní hodnoty a marginalistické metodě. Jak dále dokládá Holman (2017), marginalistická revoluce je ztotožňována s používáním mezních veličin a její role spočívala v přispění v podobě provádění analýzy alokace ekonomických zdrojů. Na základě toho byl otevřen prostor pro matematizaci ekonomie. Holman (2017) dále poukazuje na neojedinělost obou přístupů, jelikož se objevily už před 19. stoletím. Zmíněný autor dokládá, že první myšlenky, že hodnota je závislá na užitečnosti, kterou je měřena, lze nalézt u Aristotela. Na jeho poznatky později navázali scholastikové. V polovině 18. století se podařilo Italovi Ferdinandu Galianimu (1728-1787) užitečnostní teorii hodnoty obohatit o nové prvky, která pak umožnila rozřešit známý paradox hodnoty, ovšem zatím bez popisu samotné mezní užitečnosti. První, kdo objevil mezní užitečnost, nebyl ekonom, nýbrž matematik Daniel Bernoulli (1700-1782). Jak dále zmiňuje Riegel (2007), Bernoulli zjistil, že růst bohatství nemá

lineární trend, ale s každou přidanou dodatečnou jednotkou klesá. Holman (2018) dané zjištění dokládá na případě zvaném petěrburský paradox. Distribuce pravděpodobnosti při hodu mincí je zvlášť u panny i orla 50 %. Bernoulliho zajímalo, kolik by člověk byl ochoten zaplatit za hru, která slibuje výhru 100 p. j. Vezme-li se v úvahu pravděpodobnostní rozložení výhry a prohry, očekávalo by se, že hráč vloží 50 p. j. Zkušenost však ukázala něco jiného – lidé jsou ochotni vsázet méně. Bernoulli tento jev vysvětlil vázáním pravděpodobnosti výhry/prohry na užitečnost dané výhry/prohry a došel k závěru, že užitečnost dodatečného bohatství s rostoucím bohatstvím klesá.

Holman (2017) a Riegel (2007) společně řadí mezi další významné předchůdce marginalistické revoluce Julese Dupuita (1804-1866) a Wilhelma H. Gossena (180-1858). Dupuit se zabýval vztahem mezi prodejní cenou statku a užitkem z daného statku. Došel k závěru, že cena není měřítkem užitečnosti tohoto statku. Holman (2017) dále dokládá, že Dupuit tento závěr vysvětloval na základě zjištění, že užitečnost statku je vyšší než částka, kterou za něj člověk platí. Alfred Marshall (1842-1924) tento jev později nazval přebytkem spotřebitele.

Wilhelm Hermann Gossen, jak dokládá Riegel (2007), považoval za smysl života člověka největší možný prožitek. Člověk se proto musí chovat tak, aby suma jeho prožitků byla maximální. Byl první, kdo zachytil teorii mezní užitečnosti. Holman (2017) rovněž dokládá, že Gossen mezní užitečnost definoval jako užitečnost poslední jednotky statku a prokázal, že právě mezní užitečnost představuje klíč k určení, jakou hodnotu statek má. Krom toho vytvořil teorii chování spotřebitele vysvětlující principy, jak si spotřebitel vybírá statky. V rámci teorie zformuloval známé Gossenovy zákony, které uvádí Holman (2017). První zákon se týká funkce mezní užitečnosti. S rostoucí spotřebou daného statku zároveň klesá jeho mezní užitečnost, jelikož postupně dochází k úplnému uspokojování potřeb. Druhý zákon byl určen k vysvětlení spotřebitelova výběru, který je postaven na maximalizaci uspokojení z poslední jednotky disponibilního důchodu. Spotřebitel rozděluje svůj důchod mezi různé druhy statků tak, aby uspokojení z poslední jednotky důchodu vydaného na daný statek, bylo stejné. Třetí zákon je spočívající v otázce, kolik pracovního úsilí člověk vynaloží pro získání určitého statku. Gossen zde hovoří o tzv. negativní užitečnosti, která je v určitém případě důsledkem toho, že práce se stává nepříjemnou. Zákon tedy říká, že člověk maximalizuje celkovou užitečnost vynakládané práce tak, že je mezní užitečnost statku, kterou za svou práci získá, rovna mezní neužitečnosti této práce.

Dosud jsme hovořili o předchůdcích marginalistické revoluce, které Holman (2017) označuje za první generaci marginalistů. Zdůrazňována je jejich originalita a nástroj ekonomické analýzy, která významně přispěla k následujícímu vývoji podoby ekonomie. Jejich přínos však nebyl dostatečně úplný na to, aby na jeho základě mohl vzniknout nový teoretický systém schopný konkurovat tehdejšímu *ekonomickému mainstreamu* v podobě klasické politické ekonomie Davida Ricarda a J. S. Milla. V souvislosti s marginalistickou revolucí Holman (2017) zmiňuje tři významné školy ekonomického myšlení:

- rakouská škola,
- lausannská škola,
- cambridgeská škola.

Jak lausannská škola, tak cambridgeská škola představují počátek neoklasické ekonomie, která je také „*matkou stvořitelkou*“ modelu homo economicus a proto se jim budeme zabývat na následujících stranách.

### 2.2.3 W. S. Jevons a anglická verze teorie mezního užitku

Riegel (2007) hovoří o anglické verzi teorie mezního užitku, pod kterou řadí Angličana Williama Jevonse (1835-1882). Holman (2017) ovšem Jevonse explicitně v kapitole věnované Cambridgeské škole nezmiňuje. Podle Holman (2017) byl Jevons přesvědčen o tom, že klasická politická ekonomie té doby je plná mylných koncepcí a postrádá správnou vědeckou metodu. Spolu s Riegel (2007) vnímají Jevonsův přínos v pojetí ekonomie jakožto matematiky pocitů libosti a nelibosti (slast a strast). Ekonomie tak podle Holman (2017) nově měla vysvětlit chování ekonomického člověka, který se snaží maximalizovat uspokojení a minimalizovat své náklady. Tím se dostáváme k bližší podobě modelu homo economicus, jak je využívána dodnes. Jevons, jak dokládá Holman (2017), se ve svých dílech zabývá mezní užitečností, rovnicí směny a dotýká se tak všech zákonů, které formuloval W. H. Gossen. Jevons podle Holman (2017) definoval mezní užitečnost jako derivaci celkové užitečnosti a rovnici směny, ve které tvrdí, že cenový poměr je roven poměru mezních užitečností směřujících lidí.

### 2.2.4 Cambridgeská škola a přínos k teorii chování

Cambridgeská škola<sup>3</sup> podle Holman (2017) navazovala na klasickou ekonomii, avšak již byla součástí nového ekonomického paradigmatu vycházejícího z marginalistické revoluce

---

<sup>3</sup> Cambridgeská škola se zabývala jak stranou nabídky, tak poptávky jejíž přesah se neomezuje pouze na poptávku na trhu statků a služeb, nýbrž také na poptávku po penězích. Pro dnešní mikroekonomii má zcela neopomenutelný



a více než s klasickou ekonomikou měla společného s lausanskou a rakouskou školou. Proto je cambridgeská škola považována za neoklasickou. Jejími hlavními představiteli jsou Alfred Marsall (1842-1924) a Arthur C. Pigou (1877-1959). Alfred Marshall v rámci modelu homo economicus nejvíce přispěl svým kardinalistickým pojetím mezní užitečnosti, o které jsme hovořili v subkapitole *utilitarismus a homo economicus*. Pomocí toho dospěl k definici rovnovážného stavu spotřebitele. Pojem mezní užitečnosti byl Marshalllem zredukován na měření užitečnosti peněz, u které se předpokládá, že je konstantní. Na základě toho se dá říct, že změny cen a změny mezních užitečností jsou totožné.

Riegel (2007) uvádí další Marshallův významný příspěvek teoretické ekonomii dotýkající se homo economicus, a to princip *ceteris paribus*, pomocí něhož prohloubil znalost ekonomických jevů. Podle Macháček (2015) se tak postupně začala rodit vazba ekonomie nejen na matematiku, ale i na fyziku spočívající v určených proměnných, daných parametrech, omezeních a navzájem se ovlivňujících komponentech.

### 2.2.5 Lausanská škola a přínos k teorii chování

Lausanská škola, stejně jako Cambridgeská, navazovala na klasickou ekonomii a je proto považována za neoklasickou (Holman, 2017). Mezi hlavní představitelé, které zmiňuje Holman (2017), se řadí Léon Walras (1834-1910), Vilfredo Pareto (1848-1923) a John Hicks (1904-1989). V rámci teorie individuálního chování ekonomických subjektů přispěl každý ze zmíněných představitelů.

Holman (2017) demonstruje, jak León Walras rozpracoval teorii mezní užitečnosti a formuloval podmínky rovnováhy spotřebitele, z čehož následně odvodil funkce poptávky po spotřebních statcích. Každý jednotlivec má podle Walrase své funkce mezních užitečností jak spotřebních statků, tak i služeb svých výrobních faktorů. Jak Holman (2017) dále dokládá, v rámci teorie kapitálu Walras formuloval funkci mezní užitečnosti úspor, která však postrádala problematiku časové preference mezi přítomnou a budoucí užitečností.

Na Walrase podle Riegel (2007) navázal Vilfredo Pareto, který teorii chování přispěl zavedením principu indiferenčních křivek, který následně doplnil John Hicks. Vycházel z názoru, že pokud na člověka navzájem působí dvě vylučující se pohnutky, potom je výsledné rozhodnutí učiněno na základě pohnutky nejsilnější. Vzhledem k tomu, že popíral možnost interpersonálního porovnávání a sčítání individuálních uspokojení, jak dokládá Holman (2017),

---

a zásadní význam, protože řadu jejích myšlenek lze nalézt v novodobých ekonomických učebnicích viz Holman (2016), Jurečka a kol. (2018), Samuelson (2007), Mankiw (1999) ad.

definoval společenské optimum jako stav, ve kterém už není možné zvýšit uspokojení jednoho člověka, aniž by to zároveň nevedlo ke snížení uspokojení jiného člověka.

John Hicks, poslední zmíněný představitel lausannské školy této práce, interpretoval podle Holman (2017) teorii hodnoty jako teorii chování spotřebitele. Pojem mezní užitečnosti nahradil pojmem mezní míra substituce, z čehož vyvodil, že spotřebitel v rámci svého chování dojde k vyrovnání mezní míry substituce a poměru cen statků. Hicks se také zabýval chováním výrobce. Navázal na pojetí ekonomie prosté od hodnotících soudů. Hicks rozvíjel ordinalistickou verzi založenou na indifferenční analýze. Na indifferenčních křivkách popsal chování spotřebitele mezi různými kombinacemi dvou různých statků.

Podle Holman (2017) lausannská škola přispěla ekonomii zavedením statického rámce pro lepší analýzu rovnováhy trhů a její posouzení z hlediska společenského optima. Díky tomu bylo možné zkoumat otázky, zda jsou trhy v rámci optimální alokace zdrojů a distribuce statků efektivní. Macháček (2015) dodává, že ekonomie byla postavena na myšlence sociálního systému vždy směřujícímu k rovnováze. Opět zde existuje vztah, na který výše zmíněný autor narážel už dříve, a sice analogie mezi ekonomikou a fyzikou. Jako příklad se uvádí princip maximalizace užítka ekonomických agentů vzhledem k omezeným zdrojům podobně, jako ve fyzice atomy minimalizují svou potenciální energii.

### **3 Komparace modelu homo economicus s poznatky behaviorální ekonomie**

Na základě předešlé kapitoly už víme, že postupný redukcionismus a instrumentalismus doprovázený silnou matematizací v rámci vývoje modelu homo economicus představují příčinu redukce komplexní lidské bytosti na pouhý akt rozhodování opírající se o nevyvratitelné axiomaticky dané předpoklady, mezi jejichž nejvýznamnější patří bezesporu nejednou diskutovaný předpoklad úplné racionality ekonomických aktérů. Zalega (2014) k předpokladu úplné racionality zmiňuje další dva, kterými se společně s úplnou racionalitou budeme v rámci bakalářské práce následně zabývat. Jedná se o neomezenou schopnost sebeovládání a platnost absolutní sobeckosti jednání. Výsledkem toho je, jak dokládají Chytil a Klesla (2018), neoklasický, značně zjednodušený koncept homo economicus, který postrádá reálnější pohled na chování ekonomických aktérů. Podle zmíněných autorů se jedná právě o Richarda Thaler, který se řadí mezi nejvýznamnější představitele behaviorální ekonomie. Výsledkem Thalerova snažení a nutno dodat také celé behaviorální ekonomie<sup>4</sup> je realističtější pohled na lidi, kteří mají

---

<sup>4</sup> Mezi představitele behaviorální ekonomie, jak dokládají Chytil a Klesla (2018) mj. patří: H. Simon, B. Fischhoff, D. Kahneman, A. Tversky, G. Loewenstein, R. Shiller, D. Ariely a další). Nutno podotknout, že řada poznatků

určité zvyky, nálady, předsudky a za určitých okolností se chovají iracionálně. Macháček (2015) zmiňuje příspěvek Etzoniho, podle kterého behaviorální ekonomie koncentrovala svou pozornost zejména na kognitivní faktory. Chytil a Klesla (2018) a Zalega (2014) proto oprávněně hovoří o uplatňování psychologických metod v ekonomickém výzkumu, díky kterým Thaler dokázal vysvětlit vzájemnou souvislost ekonomických a psychologických aspektů rozhodování. Jak Macháček (2015), tak Chytil a Klesla (2018) a Zalega (2014) diskutují nad behaviorální ekonomikou jako doplňku neoklasického modelu rozhodování a částečné korekce některých poznatků týkajících se úplné racionality. Zalega (2014) tento přínos vidí v aplikování poznatků psychologie, sociologie a neurobiologie k vysvětlení jevů a chování, které se s pomocí tradiční ekonomické analýzy (neoklasické) vysvětlit nedokáží. Smyslem této kapitoly je zmíněné doplňky a korekce stručně nastínit a popsat, proč a jak jsou daná zjištění pro ekonomii důležitá. Je nutné však podotknout skutečnost, že nelze postihnout všechna zjištění, která spadají pod oblast poznání behaviorální ekonomie. Také je nutné zdůraznit, že ačkoliv lze v rámci behaviorální ekonomie a zejména v mezivědním dialogu mezi psychologii a ekonomikou nalézt spoustu zajímavých poznatků o lidském chování, nelze toto chování v rámci bakalářské práce zcela postihnout. V tomto smyslu nutno zmínit Zalega (2014), který lidské chování považuje za jeden z mnoha aspektů života člověka samotného a spotřebitelské chování jako určitou oblast lidského chování zasahující do všech oblastí lidských aktivit. Proto také zmíněný autor ilustrativně poukazuje na spoustu vědních oborů, které člověka a jeho chování postihují, jako jsou ekonomie, sociologie, psychologie, antropologie nebo management. Díky behaviorální ekonomii se podařilo podle Zalega (2014) přesunout pozornost k vysvětlení motivů a principů lidského jednání v komplexních a neurčitých situacích, ke kterým každodenně v tržních vztazích dochází.

### 3.1 Myšlenka behaviorální ekonomie a její opodstatnění

Obecně se za hlavní dílo, které stálo při vzniku ekonomie jako samostatné vědní disciplíny, považuje *Bohatství národů* od Adama Smithe. Člověk v tomto díle je zachycen jako sobecký jedinec. Takto utvořený jedinec se stává středem pozornosti a hlavním aktérem modelu homo economicus. Ovšem řada nejen ekonomických, ale také jiných myslitelů z oblastí společenských věd upozorňuje na to, že *Bohatství národů* je pouze jedno dílo z komplexního

---

behaviorální ekonomie byla objevena více než 200 let zpátky (viz Adam Smith – *Teorie mravních citů*), takže se nejedná o nic nového. Je velice pozitivní, že po takové dlouhé době se přínos behaviorální ekonomie ocenil udělením Nobelových cen jednotlivým představitelům, přičemž mezi nejvýznamnější z nich patří Nobelova cena udělená v r. 2002 Danielu Kahnemanovi, který veškeré dochované poznatky shrnul ve svém díle *Myšlení rychlé a pomalé* a je proto právem považován za otce moderní behaviorální ekonomie.

Smithova díla. Druhým dílem je *Teorie mravních citů*, které bylo vydáno ještě před samotným *Bohatstvím národů*. Cassidy (2012) zmiňuje, že Smith ve své Teorii mravních citů rozděluje lidské rozhodování na dvě sféry. V první sféře je zahrnuta emocionální složka (strach, radost, hněv, láska atp.) zatímco ve druhé složka rozumová. Emocionální složka je dále definovaná jako *vášně* a rozumová složka je považována za *racionálního diváka*. Jak dále dokládá Cassidy (2012), Smith zde nastiňuje jeden z nejdůležitějších poznatků behaviorální ekonomie týkající se zápolení mezi emocionální a racionální složkou, který spočívá v tom, že člověk čelí mentálnímu zápolení mezi okamžitým uspokojením a praktickou potřebou dlouhodobějšího plánování. Dále autor poukazuje na řadu jiných myšlenek, které lze považovat za součást behaviorální ekonomie a které se v obou dílech u Adama Smithe objevují. A. Smithem a jeho přínosem behaviorální ekonomii se zabývá také Thaler (2017), který poznatky nashromážděné Cassidy (2012) nejenže sdílí, ale také rozvádí. Zápolení mezi okamžitým uspokojením a potřebou dlouhodobějšího plánování vysvětluje, že potěšení, které si máme vychutnat za deset let od této chvíle, je ve srovnání s potěšením, které si můžeme dopřát hned, strašně malé. Tento jev je definován jako (současné) diskontování budoucí potřeby a spadá do oblasti mezi-časového rozhodování, kterému se budeme blíže věnovat v jedné z následujících subkapitol.

Jak uvádí Thaler (2017), podle Smithe jsou emoce myopické (krátkozraké) a vyřešit tuhle krátkozrakost dovedeme prostřednictvím síly vůle. Mnoho ekonomů na problematiku krátkozrakosti posléze navázalo. Jak Thaler (2017) dále rozvádí, v r. 1871 to by právě již zmiňovaný William Stanley Jevons, který si všiml, že sklon dávat přednost současné potřebě před tou budoucí slábne. Tento jev považovala řada ekonomů za selhání vůle nebo představivosti<sup>5</sup>. První, kdo sepsal na zmíněné téma nějaké pojednání, byl Irving Fisher. V díle *Theory of Interest* na indifferenčních křivkách demonstroval, jak si při dané tržní úrokové sazbě bude jedinec vybírat mezi spotřebou ve dvou různých časových bodech. Jedná se o normativní teorii vysvětlující, co by člověk měl dělat – jak by se měl zachovat. Ke svému zjištění však dodává důležitý poznatek: teorie nemůže sloužit jako upokojivý deskriptivní model, poněvadž nebere v potaz důležité behaviorální faktory, kterými se naše chování řídí. Do 30. let 20. stol. ekonomové hovořili spíše o lidech než ekonech<sup>6</sup>. Byl to ovšem právě Fisher, který rozvíjel, jak

---

<sup>5</sup> Viz Pigou ad.

<sup>6</sup> Ekon je Thalerův výraz pro dokonale racionálně jednající bytost homo economicus. Viz Thaler (2016), (2017). Thaler (2016) definuje člověka homo economicus jako někoho, kdo má dobře definované preference a nestranná očekávání a víru, na jejichž základě dokáže provést optimální volbu. Tato skutečnost implikuje fakt, že ekonomičtí agenti mají nekonečné kognitivní schopnosti a nekonečnou sílu vůle, díky čemuž mohou zvolit to, co je skutečně nejlepší, nikoliv to, co je momentálně lákavé. Ačkoliv mohou jednat altruisticky, zejména vůči blízkým přátelům a rodině, jejich primární motivací je osobní zájem.

by se měli lidé chovat. Na Fishera navázal Paul Samuelson, který se rozhodl dát ekonomii řádný matematický základ. Tentýž představitel rovněž zjednodušil problematiku mezičasového rozhodování abstrahováním od lidských emocí a dal vzniknout značně zjednodušenému modelu, který svou snadnou aplikovatelností vydržel v instrumentální výbavě ekonomů dodnes. Postupem času se ekonomové značně vzdálili od psychologie běžných lidí. Jak Thaler (2017) dále uvádí, zjednodušování, abstrahování a matematizace pokračovala dále. Mezi velikány postupné matematizace a formulace patří podle zmíněného autora John Maynard Keynes, Milton Friedman nebo Frank Modigliani, kteří se výrazně podíleli na abnormálním využívání matematického aparátu. Postupem času se od 30. let homo economicus (onen člověk) redukoval tak, že najednou vnikli jedinci schopni kalkulovat daleko dopředu, mající dostatečnou sílu vůle a podle toho, co nadále Thaler (2017) popisuje, došlo k podlehnutí určité heuristice „*čím chytřejší, tím lepší*“. Příkladem může být Modiglianiho hypotéza životní cyklu. Lidé se v rámci této hypotézy rozhodují o tom, jakou část svého majetku během života spotřebují. Model předpokládá, že jsou lidé natolik chytří, že si na základě racionálních očekávání dovedou provést veškeré výpočty, které pro svá rozhodnutí potřebují, ale že zároveň disponují vysokou mírou sebeovládání, aby tento plán mohli realizovat. (Thaler, 2017)

Thaler (2016) výše zmíněné informace shrnuje do jedné věty, a sice že ekonomičtí agenti „... *are as smart as the smartest economists*“ (Thaler, 2016, str. 1578). Znamená to, že vrcholní představitelé ekonomické vědy svou inteligenci automaticky předpokládali také u všech lidí. Kahneman (2012) o tomto jevu hovoří jako o slepotě vyvolané teorií nebo v rámci toho hovoří o tzv. teorii indukované slepoty spočívající v ignorování nebo nevyhledávání chyb v rámci již přijaté a zažité teorie soužící jako nástroj uvažování.

Řada ekonomů působících ve veřejném prostoru dnes volá po změně myšlení. Mezi ně se řadí také např. Shiller a Akerlof (2010), kteří upozorňují na to, že je důležité se vrátit zpátky ke skutečným lidem. Vyzdvihují fakt, že už Keynes zastával názor, že ekonomiku neřídí jenom racionální jedinci ale i přesto, že většina ekonomických aktivit má racionální motivaci, značnou část těchto aktivit řídí tzv. živočišné pudy. Jedná se o neekonomické motivy, které mnohdy způsobují, že se lidé nechovají výhradně racionálně. V tom také Keynes viděl příčinu hospodářských výkyvů. Jak nadále píší Shiller a Akerlof (2010), k pochopení toho, jak ekonomika funguje, je zapotřebí věnovat pozornost myšlenkovým schémátům, která živočišným pudům (tedy myšlenkám a pocitům lidí) dodává reálný život. Thaler (2017) nabádá k tomu, abychom v rámci pochopení spotřebitelského chování znovu implementovali do svých úvah skutečného člověka, nikoli ekona. Lidé podle zmíněného autora nejsou chytří jako Barro

nebo Einstein a nemají dokonalé sebeovládání. Lidé jsou emocionální tvorové podléhající řadě zkreslení a nedokonalostem v rámci svých kognitivních funkcí, jak dokazuje např. Kahneman (2012).

### 3.2 Volby a omyly – psychologie rozhodování

Kahneman (2012) hovoří o rozdílu mezi tím, jak člověka vnímají ekonomové a psychologové a vyzdvihuje obecně známý fakt, že psycholog si uvědomuje, že člověk není úplně racionální, vyloženě sobecký a je si plně vědom nekonzistencí i nestálostí lidských chutí a preferencí. Thaler (2017) hovoří o dvou druzích lidí. Tím prvním jsou *Econs* (viz ekoni-ryze ekonomicky uvažující jedinci, tj. homo economicus) a druhým jsou *Humans* (běžní lidé). Oba autoři sdílejí názor, že běžní lidé jsou na rozdíl od ekonů odlišní. To, čím se ekoni a běžní lidé zásadně liší, detailně rozebírá Kahneman (2012), který hovoří o dvou systémech představujících způsob, jakým lidé uvažují a jak tohle uvažování implementují do svého rozhodování. Tyto systémy pojmenovává jako *Systém 1* a *Systém 2*. *Systém 1* je automatický, intuitivní, rychlý, vynakládající malé nebo žádné úsilí a doprovázen pocitem nenutnosti provádění kontroly. *Systém 1* je charakteristický svou tendencí podléhat emocím, různým heuristikám, asociativnímu myšlení, také se vyznačuje spíše metaforicky a kauzálně. Naproti tomu *Systém 2* je typický svou pomalostí, přikládáním pozornosti vědomým duševním činnostem, svým vyžadováním soustředění a mj. také svým schvalováním návrhů *Systému 1* vč. provádění určité formy statistického uvažování. Kahneman (2012) rovněž dodává, že na základě řady pozorování a experimentů, jak si rovněž brzy ukážeme, je dokázáno, že člověk přirozeně v drtivé většině případů ve svém každodenním běžném chování využívá v rámci svého chápání, myšlení i rozhodování *Systém 1*. Zmíněné zjištění popírá zásadní předpoklad racionality spočívající v tom, že člověk jedná vždy plně racionálně. Běžní lidé totiž mají vlivem výše zmíněných poznatků omezený pohled na svět z důvodu nedostatku informací dostupných pro daný okamžik (princip WYSIATI), tudíž nemohou být tak konzistentní a logičtí jako ekoni. Racionalita lidského jednání je tedy nutně omezená. Kromě toho, že člověk nemá nikdy dostatek informací k učinění plně racionální volby rovněž platí to, o čem hovoří Thaler (2017) a sice, že lidé postrádají kognitivní schopnosti řešit komplexní problémy. Nedisponují potřebným časem ani mozkovou kapacitou a z toho důvodu si v rámci svého uvažování pomáhají intuitivními postupy, o kterých byla řeč při rozvádění *Systému 1*. Tomuto jevu se odborně říká heuristiky a u konkrétního člověka v praxi představují způsob, kterým dochází k značnému zjednodušování během rozhodovacího procesu.

### 3.3 Homo economicus bez sebeovládání

Nastínili jsme si důležitý poznatek behaviorální ekonomie spočívající v tom, že lidé disponují omezenou racionalitou. Poukázali jsme na skutečnost, že první zmínky behaviorální ekonomie pocházejí už od dob Adama Smitha, který lidské chování rozdělil na sféru emoční a rozumovou (racionální). Obě sféry detailně rozebral Daniel Kahneman a my jsme si je představili v předešlé subkapitole jako *Systém 1* a *Systém 2*, přičemž jsme uvedli základní vlastnosti, které jsou pro zmíněné systémy typické. Částečně jsme načali problematiku, jak spolu oba systémy zápasí mezi okamžitým uspokojením materiálních potřeb a jejich uspokojením v budoucnu. Člověk musí provádět spoustu rozhodnutí, která mají časoprostorový dopad a není divu, že se téměř pokaždé dostává do stavu pokušení něco provést okamžitě tak, aby mohl maximalizovat svůj užitek pro konkrétní situaci, ovšem mnohdy uspokojení současné potřeby vede k nemožnosti uspokojit stejnou nebo jinou potřebu v budoucnu. Nyní si tohle chování názorněji představíme.

Thaler (2017) výše zmíněné chování rozebírá v kapitolách věnovaných problematice sebeovládání a mezi-časovému rozhodování. Mandel a kol. (2017)<sup>7</sup> souvislost mezi sebeovládáním a mezi-časovým rozhodováním dokládají argumentem, že behaviorální ekonomové charakterizují problém sebeovládání jako kompromis mezi okamžitým uspokojením a budoucími náklady. Sebeovládání podle zmíněných autorů představuje, jak ho vnímají sociální psychologové, schopnost potlačení, přerušení nebo ovlivnění určité přirozené reakce. Thaler (2017) si všímá, že diskontování budoucích potřeb vede ke změnám v preferencích, což mj. bylo zjištěno také na experimentech se zvířaty. Opět se dostáváme k faktu, že pro člověka je dané chování zcela vlastní a přirozené, což pro homo economicus rozhodně neplatí. Sebeovládání je pro homo economicus irelevantní pojem, poněvadž se svou dokonalostí by k jeho zahrnutí do uvažování nemělo dojít. Thaler (2017) dochází k závěru, že sebeovládání vzniká v určitém konfliktu. Jak dokládá Výrost a kol. (2008), konflikt vzniká v situaci, ve které působí stejně velké síly s protichůdnými účinky. Konfliktní situace specifikují vždy prostřednictvím dvou protichůdných sil. Thaler (2017) oprávněně proto navrhuje, že ke konfliktu jsou zapotřebí 2 (lidé), což ho vedlo k vytvoření modelu o 2 „já“ složeného z *plánovače* a *muže činu*. Thaler (2017) spolu s Mandel a kol. (2017) se shodují, že pro *plánovače* je typické chování odpovídající principu uvažování *Systému 2*. Je uvážlivý, myslí na budoucnost a má dobré úmysly. Muž činu je zase charakteristický způsobem chování vycházejícím z definice *Systému 1*. Je nerozvážný, impulsivní, sobecký, myslí pouze na daný

---

<sup>7</sup> Dále jen Mandel a kol. (2017)

okamžik a reaguje na to, co vidí. Jeho konzumace probíhá tak dlouho, dokud není sytý (vidí věci úzce, v tzv. úzkém rámci), zatímco u *plánovače* je možnost strategického plánování (vidí věci souvisle, v tzv. širokém rámci). Na principu teorie organizace a řízení vytvořil Thaler (2017) hypotézu, ve které *plánovač* (pán, systém 2) ovlivňuje jednání *muže činu* (správce, systém 1). Podle uvedeného autora existují různé způsoby, jak může plánovač ovlivnit jednání muže činu, přičemž se nejvíce zabývá následujícími dvěma:

- a) Odměna a trest – vychází z přirozené vnitřní motivace, kdy si jedinec nastaví určitou metu, kterou bude chtít splnit a v případě, že se mu metu splnit nepodaří, může zvolit způsob trestu sebe sama<sup>8</sup>
- b) Strategie závazku – spočívá v omezení vlastních možností, aby člověk zabránil udělat něco, čeho by litoval nebo co by ho mohlo následně ohrozit. Za příklad lze uvést odstranění signálů, které jedince stimulují v provádění nelogických kroků. Princip strategie závazku spočívá v odkládání sebeuspokojení.

Thaler (2017) ovšem zmiňuje další příklad sebekontroly vycházející z konceptu mentálního účetnictví, které si blíže představíme v jedné z následujících subkapitol. V rámci explicitně stanovených rozpočtových pravidel a porušení principu zaměnitelnosti peněžních prostředků, si mohou jednotlivci podle svých možností racionalizovat svou spotřebu tak, aby v budoucnu nelitovali toho, že sáhli na jiný mentální účet. O některých strategiích hovoří také Mandel a kol. (2017), který se s Thaler (2017) shoduje ve strategii předběžného závazku. Mandel a kol. (2017) uvádí některé ilustrativní příklady, jak si danou strategii představit a rovněž potvrzuje, že strategie skutečně vede k lepší sebekontrolě. Jako další, kolektiv autorů uvádí zpracování výsledků prostřednictvím domýšlení různých budoucích alternativ svých rozhodnutí. Podle zmíněné studie dochází rovněž k závěru, že strategie pro sebekontrolu skutečně u lidí fungují a jejich úspěšnost závisí na schopnosti spotřebitelů sebekontrolu skutečně naplnit, což vyžaduje vysokou míru mentální práce.

### 3.3.1 Názorný příklad konfliktu mezi plánovačem a mužem činu

Tohle chování Thaler (2017) spolu s Mandel a kol. (2017) dokládají na názorných příkladech, kterými se autor bakalářské práce nechal inspirovat a modifikoval příklad zmíněný Thaler (2017):

---

<sup>8</sup> Trest je míněn ve smyslu toho, zda je ex post ovlivnitelný jedincem nebo se dostaví jako navazující a neovlivnitelný důsledek rozhodnutí v určitém časovém okamžiku následujícímu po jeho vykonání.



Nastala situace, která si vyžaduje nějaké řešení. Situace je typická omezenými zdroji a v rámci následného vývoje dochází k aktům chování, které přinášejí uspokojení:

Kamarád odvezl jedince na chatu, na které bude trávit týden sám. Ovšem zapomněl si vzít dostatek potravin a v zásobě má pouze několik balení vody a 7 balení BEBE sušenek. Chata je od civilizace značně vzdálená, není zde signál a předpokládejme, že není možné žádným jiným způsobem situaci ovlivnit.

Jedinec se může rozhodnout všelijak. Může například sníst všech 7 balení v následujících 2 dnech nebo si jejich spotřebu rozvrhnout na balení za den.

1. V jedinci nastane zmíněný konflikt mezi plánovačem a mužem činu (systém 2, systém 1). Plánovač na rozdíl od muže činu nediskontuje budoucí potřeby, tím pádem je užitek z každé spotřeby balení sušenek stejný dneska i za týden. Muž činu ovšem pocítuje klesající mezní užitek, takže jeho spotřeba bude trvat tak dlouho, dokud mu poslední spotřebovaná jednotka nepřinese nulový užitek.
2. Plánovač přijde se strategií rozplánování spotřeby balíčku BEBE sušenek na jeden den. Zachová se tak, jako by se zachoval homo economicus. Ovšem muž činu potřebuje maximalizovat svůj užitek pro tuto chvíli, tudíž může během krátké doby zkonzumovat všechna balení sušenek a nemusí mu dále nic zůstat.
3. Plánovači nezbývá než přijít s nějakou strategií, řešením, jak danou situaci řešit. Může sáhnout na princip odměn a trestů, kdy trestem bude dostavování se pocitu viny během spotřeby, který vede ke snížení uspokojení z dané konzumace.<sup>9</sup>

### 3.4 Vztah mysl-matérie a zdánlivě irelevantní faktory Richarda Thaler

Abychom mohli pokročit dále, je nutné zmínit některé z dalších příkladů toho, jak se rozhodnutí skutečných lidí liší od základních předpokladů homo economicus. Nazvěme tyhle příklady anomáliemi. O myšlenkových anomáliích hovoří řada autorů, mezi něž řadíme např. Kahneman (2012), Thaler (2017), Cassidy (2012) nebo Taleb (2011). Thaler (2017) během svého pozorování sepisoval seznam několika z nich. Výsledkem Thalerova pozorování bylo zjištění, že se lidé chovají nepředloženě a jejich chování není slučitelné s modelem racionální volby. Mezi typické příklady těchto anomálií, které Thaler (2017) popisuje, patří např.:

---

<sup>9</sup> Autor bakalářské práce si je vědom, že zmíněné řešení je pouze hypotetické. S největší pravděpodobností skutečně dojde k tomu, že plánovač zvítězí nad mužem činu a jedinec si spotřebu balíčků sušenek rozvrhne na celý týden, protože je to v zájmu jeho sebezáchovy – ačkoliv bude mít obrovskou tendenci sáhnout po více balíčcích sušenek. Příklad je sice ilustrativní, nicméně postihuje běžné rozhodování.

- Dvěma kamarádům se naskytla možnost získat 2 vstupenky na profesionální basketbalový zápas nejmenovaného týmu, který je vzdálen zhruba 2,5 hodiny od místa jejich bydliště. V den zápasu se strhne velká sněhová bouře a dotyční se rozhodnou, že nikam nepojedou. Ovšem jeden z kamarádů poznamená, že kdyby si lístky koupili, tak by se bouří nenechali odradit a na zápas by se pokusili dojet. Ovšem nejedná se o porušení předpokladu ignorace utopených nákladů?
- Nejmenovaná dáma nakupuje rádio s budíkem. Objeví model, který se jí líbí a zjistí, že je za dobrou cenu, 45 dolarů. Když s ním stojí u pokladny, pokladní dámě sdělí, že tentýž model budíku v jiné pobočce vzdálené zhruba 10 minut jízdy, kde zrovna probíhá nějaká zahajovací akce, stojí 35 dolarů. Pojede koupit budík tam nebo ne? Při jiné otázce, akorát při nákupu televizoru za cenu 495 dolarů dostane stejnou informaci, že televize v akci v prodejně vzdálené 10 minut stojí 485 dolarů. Otázka je stejná, ale odpověď odlišná. Čím to je způsobeno? Nejedná se náhodou o nedostatečné a lenivé analytické schopnosti, kdy 10 dolarů u větších částek představuje zanedbatelný rozdíl a nemělo by to být logicky konzistentní ve vnímání stejně velkého rozdílu v rámci daných částek?
- Manžel dostane od manželky k Vánocům kašmírový svetr. Předtím ho viděl v obchodě, ale zdálo se mu, že by se jednalo o příliš velký luxus, než aby měl radost z jeho koupě. Ovšem z dárku má radost. Manželé vedou společně veškeré finance a ani jeden nemá samostatný zdroj příjmů. Manžel nebyl ochoten za své peníze koupit svetr, poněvadž mu přišel cenově příliš luxusní, aby na něho vynaložil dané prostředky. Nakonec však ten stejný svetr dostal darem k Vánocům od své manželky a najednou vůbec nevádí, že je to z jeho peněz – nevádí mu, že se mu luxusní svetr věnoval jako dárek k Vánocům (a to ještě ze společně vlastněných a vedených prostředků).
- Na večeři se sejde pár přátel. Baví se popíjí a čekají, než se dopeče jídlo v troubě. Na velký stůl je položena miska s kešu oříšky, ze které začnou jednotliví přátelé postupně jíst. Po asi pěti minutách je polovina oříšků z misky pryč a hrozí, že všechny přejde hlad. Jeden z přátel tedy misku sebere a schová ji v kuchyni. Všichni přátelé jsou naprosto spokojeni, protože jak Thaler (2017) dále naznačuje, i kdyby člověk věděl, jak se má chovat, nezachová se tak. Člověk má omezenou vůli, a tak v tomto případě se snažil zbavit zodpovědnosti, protože necítil akutní potřebu tak učinit. Když už ale někdo jiný převzal iniciativu, s daným aktem se smířil.

V minulosti bylo několikrát prokázáno, že realita obsahuje vzájemnou provázanost duševních i materiálních reakcí na konkrétní situace. Jako příklad pro dané tvrzení lze použít subjektivně pocíťovanou hodnotu ve formě užitných jednotek. Na výše zmíněný poznatek navazuje částečně Kahneman (2012), který hovoří o představiteli psychofyziky, psychologovi a mystikovi Gustavu Fechnerovi (1801-1887), který zkoumal vztahy mezi myslí a hmotou. Množství peněz podle Fechnerových zjištění představuje měnící se fyzické množství a subjektivní prožitek hodnoty, které si prostřednictvím těchto peněz můžeme dopřát. Závěrem těchto úvah dospěl Fechner k závěru, že změny fyzického množství způsobují změny v intenzitě (kvalitě) pocíťovaného užitku.

### 3.5 Očekávaný užitek a výchozí podmínky

Před Fechnerem se psychofyzice věnoval již v předchozí kapitole zmíněný objevitel mezního užitku Daniel Bernoulli. Jeho teorie o přístupu k riziku ve smyslu majetkových preferencí, o které jsme v předchozí kapitole rovněž hovořili, si zachovává v ekonomické teorii aktuálnost i po 300 letech své existence (Kahneman, 2012). Na základě zmíněného poznatku lze u Kahneman (2012) autora upozorovat obdiv nad skutečností, že teorie přetrvala tak dlouho i přes to, že obsahuje řadu nedostatků, k čemuž podotýká, že obvykle se chyby v rámci teorií zjistí v tom, co tyto teorie přehlíží. Bernoulli podle Kahneman (2012) ve svých teoriích nezmiňuje fakt, že pocit štěstí, který lidé zažívají, je určen nejenom změnou ve stavu majetku, ale závisí také na výchozím stavu majetku, který může být u každého člověka různý. Kahneman (2012) hovoří o tzv. referenčních bodech, který demonstruje na následujícím příkladě:

Současný majetek osoby A činí 1 milion Kč, kdežto současný majetek osoby B činí 4 miliony Kč. Oběma jsou nabídnuty dvě možnosti: riskovat nebo se spokojit s jistotou. *Volba č. 1* spočívá v jistém riziku a sice že oba mají stejnou šanci (50:50) na to, že po hře budou vlastnit 1 nebo 4 milióny Kč, zatímco *volba č. 2* představuje konečný výsledek vlastnictví ve výši 2 miliónů Kč. Bernoulliho teorie neumí na tuhle důležitou otázku odpovědět. Jak Kahneman (2012) však dále zmiňuje, výsledkem je, že oba provedou odlišnou volbu, protože každá z osob má odlišné výchozí podmínky, které v rámci své volby musí zohlednit. Osoba A vlastní momentálně 1 milión Kč. Může tedy majetek buď zdvojnásobit (*volba č. 2*) nebo jít do rizika v rámci kterého nezíská nic nebo svůj majetek zčtyřnásobí (*volba č. 1*). Osoba B momentálně disponuje majetkem 4 milióny Kč. Může tedy buď přijít o polovinu svého majetku (*volba č. 2*) nebo se stejnými šancemi zvolit riziko, že ztratí buď 75 % svého majetku nebo neztratí nic (*volba č. 1*). U osoby B se pravděpodobněji projeví výraznější sklon k riziku, poněvadž nemá příliš na výběr, co se týče konečného výsledku. Kahneman (2012) potvrzuje závěr, že lidé čelící

pouze nepříznivým možnostem volby budou více riskovat, než je obvyklé. Podobné zjištění potvrzuje mj. i Thaler (2017) v kapitole věnované mentálnímu účetnictví, kterým se budeme v jedné z následujících subkapitol podrobněji zabývat.

Závěrem subkapitoly je fakt, že teoreticky lze prostřednictvím modelu homo economicus vysvětlit i výše zmíněné situace, ale dané vysvětlení by bylo značně zjednodušené a nezahrnovalo by zásadní poznatky o tom, jak je možné, že mohlo k něčemu podobnému dojít. To je výrazný nedostatek, na který behaviorální ekonomové narozdíl od ekonomů využívajících tradiční neoklasickou mikroanalýzu umí reálněji odpovědět.

### 3.6 Alternativa tradičního modelu očekávaného užitku

Z předchozí kapitoly se dostáváme k tomu, co Thaler (2017) považuje za jádro rozporu mezi tradiční ekonomikou a teoretickou revolucí (viz behaviorální ekonomie). Tím je oblast psychologie majetku v rámci tzv. prospektové teorie. Spolu s Kahneman (2012) tuhle teorii považují za alternativu k dosud dominující teorii očekávaného užitku zformulované Bernoullim. Thaler (2017) považuje Bernoulliho teorii za jedinou teorii, která zároveň slouží k normativním i deskriptivním účelům a s Kahneman (2012) dokládají setrvání této teorie více než 200 let v ekonomické teorii a většině učebnicích na ekonomických vysokých školách. Kahneman (2012) diskutuje nad oprávněností a správností daného stavu a dochází k závěru, že je to možná správně, poněvadž je nesmírně složité zavádět nové modely, které z instrumentálního hlediska mohou být abnormálně složité, ovšem také zmiňuje příčiny, proč právě prospektovou teorii většina akademické obce nakonec přijala. Zmíněný autor mimo jiné hovoří o tom, proč jiní ekonomové snažící se zahrnout do lidského rozhodování vliv emocí neuspěli. Emoce sice představují zásadního činitele v rámci lidského jednání, ovšem prospektová teorie byla sama od sebe dostačující, aby v ní byla řada emočních vlivů zahrnuta.

Prospektivní teorie podle Thaler (2017) představuje nástroj k poznání toho, jak se člověk rozhoduje za stavu nejistoty. Kahneman (2012) přisuzuje volbám zásadní význam, poněvadž jsou součástí života každého člověka. Každá volba tak představuje určitou činnost, v jejímž rámci člověk hodnotí psychologické přínosy zisku a psychologické náklady ztráty. Jak dokládá Thaler (2017), byli to právě Kahneman s Tverským, kteří si uvědomili, že je třeba ze sledování hladiny majetku, tzn. jeho stavu k určitému okamžiku, přesunout pozornost na změny tohoto majetku, protože právě změny představují optiku, kterou člověk vnímá realitu okolo sebe. Podle obou autorů tak může jít o změny oproti stávajícímu stavu nebo oproti očekávání. Thaler (2017) nadále dokládá význam emocí, jako jsou radost i smutek, které tyto změny doprovází.

### 3.6.1 Nedostatky tradičního modelu očekávaného užitku a přínos prospektové teorie

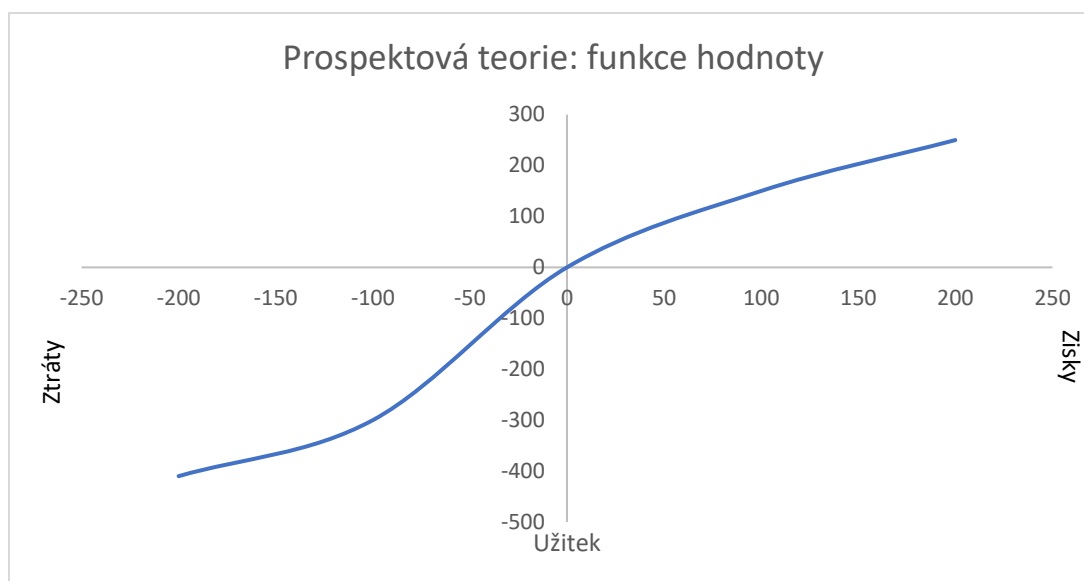
Kahneman (2012) upozorňuje, že jednou z příčin, proč dosavadní model očekávaného užitku vydržel více než 200 let zcela netknutý, je teorie indukované slepoty spočívající v přehlížení zjevných chyb v případě, že se vědcům podaří přijmout vhodnou a líbivou teorii.

Zmíněný autor uvádí řadu příkladů, které svou neobvyklostí překračují rámec teorie mezního užitku a vyjadřuje částečně údiv nad tímto stavem.

Podle Kahneman (2012) se v rámci teorie očekávaného užitku hodnotí užitek zisku prostřednictvím porovnání dvou stavů majetku. Uvádí příklad užitku získání dodatečných 500 dolarů v případě, kdy majetek činí 1 milión dolarů. Užitek v tomto případě představuje rozdíl mezi užitekem 1,0005 mil. dolarů a užitekem 1 mil. dolarů. Stejný princip by fungoval i v případě vlastnictví vyšší částky. Zmíněný autor tedy dochází k závěru, že užitky zisků a ztrát se mohou lišit svým znaménkem (plus, mínus). To, co ale Kahneman (2012) považuje u Bernoulliho konceptu za stěžejní je absence odlišování mezi zisky a ztrátami spolu s vyjádřením faktu, že záporný užitek ze ztráty oněch 500 dolarů může být vyšší než užitek ze získání částky o stejné velikosti. Thaler (2017) na základě výše zmíněné absence popisuje přenesení zájmu Kahnemana a Tverskeho od stavů majetku ke změnám jeho hladiny. V rámci těchto změn se podle Kahneman (2012) projevuje také averze ke ztrátě nebo vyhledávání rizika. Pro bližší ilustraci a objasnění příčin si popíšme následující graf 3-1 znázorňující hodnotovou funkci,<sup>10</sup> kterou popisuje Thaler (2017). Z grafu 3-1 je možné si všimnout, že horizontální osa představuje na pravé straně zisk a na levé straně ztrátu čili přírůstek/úbytek bohatství (majetku). Vertikální osa v horní části představuje větší užitek a ve spodní části menší užitek čili vyjadřuje psychologickou hodnotu zisků a ztrát, které vyjadřuje již zmíněná křivka horizontální.

---

<sup>10</sup> Hodnotová funkce je odvozená od původního názvu teorie: teorie hodnoty, o čemž hovoří Thaler (2017) který objasňuje, proč se tento název nemohl uchytit. Onou příčinou bylo, že pojem hodnoty byl příliš obecný a nekonkrétní pro danou věc.



Graf 3-1: Prospektová teorie: funkce hodnoty, zdroj: vlastní zpracování, inspirováno: Thaler (2017)

Všimněme si, že horní část grafu 3-1, jak hovoří Thaler (2017), je totožná s teorií běžné užitkové funkce, jak ji normálně známe. Vyplývá z ní tzv. princip klesající citlivosti, který znamená to samé, co už zmíněný princip klesající mezní užitečnosti, jak jej známe z tradiční ekonomie a jak už zjistil a dokázal Bernoulli. Ovšem jak Thaler (2017) pokračuje, princip klesající mezní citlivosti se netýká pouze zisku, ale rovněž ztráty, kterou v grafu 3-1 znázorňuje spodní část. Graf rovněž slouží také jako podložení zmíněného argumentu, že hladina majetku a jeho změny jsou spolu neodlučitelně spjaté, jak rovněž dokládají Kahneman (2012) i Thaler (2017). V rámci spolupůsobení dosud zmíněných faktorů dochází k formování našeho vztahu k riziku:

Poněvadž lidé, jak Thaler (2017) popisuje, vnímají zisky i ztráty s klesající mezní citlivostí, tak:

- a) u zisků budou více pociťovat neochotu riskovat,
- b) u ztrát budou riskování spíš nakloněni.

Důvodem, proč u zisků budou lidé pociťovat neochotu riskovat a naopak, je, že se zde projevuje tzv. averze ke ztrátě. Averzi ke ztrátě můžeme vyčíst z tvaru křivky hodnotové funkce. Thaler (2017) tvar křivky hodnotové funkce komentuje slovy, že ztráta bolí 2x více než zisk o stejné velikosti. Daný stav dokládá také Kahneman (2012), který ho podkládá náležitými závěry vyplývajícími z mnoha pozorování. Thaler (2017) k tomu dodává, že jsou-li dílčí přírůstky majetku méně podstatné, musí být logicky dílčí úbytky tohoto majetku více nepříjemné. Podle Kahneman (2012) averze ke ztrátě vychází z evolučně dané příčiny,

poněvadž organismy vnímající hrozby urgentněji, než příležitosti mají větší šanci na přežití než organismy opačného nastavení.<sup>11</sup>

Zmínili jsme si dva ze základních pilířů, které podle Kahneman (2012) řídí funkci hodnoty znázorněnou na grafu č. 3-1. Rovněž jsme si řekli, že princip klesající citlivosti hraje zásadní roli u zisků a ztrát. Ovšem tohle subjektivní vnímání hladiny a změn majetku je neodlučitelně spjato s tzv. referenčním bodem, od kterého se odvíjí a který podle Kahneman (2012) představuje buďto původní stav majetku nebo jeho očekávanou změnu. Lepší výsledek potom logicky znamená zisk a horší výsledek ztrátu. Od referenčního bodu se posléze odvíjí princip klesající citlivosti v rámci vnímání a hodnocení změn majetku, kdy subjektivní rozdíl mezi 900-1000 dolary je určitě větší než subjektivní rozdíl mezi 100-200 dolary. K tomuto tvrzení od Kahneman (2012) přidává Thaler (2017) totožné tvrzení, kdy hladina majetku a jeho změny jsou neodlučitelně spjaty od sebe navzájem a je rozdíl mezi ztrátou 10-20 dolarů nebo 1300-1310 dolarů. Princip klesající citlivosti je posléze určující při změnách stavu našeho majetku, přičemž funguje nepřímo-úměrně v kontextu toho, jestli je výsledkem dodatečný zisk nebo ztráta. Thaler (2017) přidává jednoduchý závěr averze ke ztrátě, když tvrdí, že život prožíváme optikou změn a naše citlivost k zisku i ztrátám postupně klesá, ovšem ztráta nás dokáže zranit více než nám udělá dobře stejně velký zisk.

Veškeré zmíněné poznatky si demonstrováme na dvou příkladech vycházejících z pozorování, která uvádí Thaler (2017, str. 44):

Problém č. 1: Předpokládejme, že jste o 300 dolarů bohatší než dnes. Dostanete na výběr mezi:

- a) jistým ziskem 100 dolarů, nebo (72 %)
- b) 50 % šanci získat 200 dolarů a 50 % šanci přijít o 0 dolarů. (28 %)

Problém č. 2: Předpokládejme, že jste o 500 dolarů bohatší než dnes. Dostanete na výběr mezi:

- a) jistou ztrátou 100 dolarů, nebo (36 %)
- b) 50 % šanci přijít o 200 dolarů a 50 % šanci přijít o 0 dolarů. (64 %)

---

<sup>11</sup> Autor bakalářské práce si dovolí k averzi ke ztrátě přidat vlastní poznatek: ztráta jako taková v sobě zahrnuje dvě dílčí ztráty, a proto v sobě skrývá jakýsi dvojitý charakter sebe samé:

1. Ztráta určité věci (peníze, majetek, výsledek riskantního rozhodnutí)
2. Ztráta možnosti věc v danou chvíli získat zpátky (peníze, majetek, další možnost riskantního rozhodování atp.) – takže se nejedná pouze o ztrátu jako takovou, která člověka bolí více než zisk o stejné velikosti, poněvadž ztráta sama o sobě je tomuto stejnému zisku rovna, ovšem ta příležitost nebo vidina, očekávání toho lepšího výsledku, které najednou ztratíme, je ten duševní element, který danou ztrátu činí skutečně bolestivější.

Všimněme si působení všech tří hlavních prvků prospektové teorie podle Kahneman (2012), které jsme si výše zmínily a rozvinuli. Nejprve zde člověk vyhledá určitý referenční bod, v rámci kterého „ukotví“ svá očekávání. Thaler (2017) došel k následujícím zjištěním, ke kterým přidává stručný komentář. Důvod, proč lidé (jak ukazují problém 1, 2) mají v určitých případech nechuť riskovat vychází ze stejné logiky, že u ztrát mají tendenci více riskovat.

V případě problému č. 2 je vidět, že dodatečná ztráta druhé stovky dolarů není tolik bolestivá, jako ztráta té první (klesající citlivost) a z tohoto důvodu jsou lidé ochotni více riskovat, aby tak alespoň měli možnost, že o nic nepřijdou. Důvod eliminace jejich ztráty spočívá v působení zmíněné averze ke ztrátě. Kahneman (2012) považuje všechny tři základní prvky prospektové teorie, tedy referenční bod, klesající citlivost a averzi ke ztrátě, za to, co Bernoulli v rámci teorie očekávaného užítu, která se doteď vyskytuje v drtivé většině všech základních ekonomických kurzů, nedomyslel. Prospektová teorie, jak si dále ukážeme, se stává základním východiskem a odrazovým bodem pro poznání, která behaviorální ekonomové učinili.<sup>12</sup>

### 3.7 Majetnický efekt

V rámci předchozí subkapitoly jsme si popsali jeden z nejdůležitějších objevů behaviorální ekonomie. Poznatky, se kterými se v rámci teorie podařilo přijít (viz referenční bod nebo averze ke ztrátě) posloužily k objasnění jevu, který je nazýván majetnickým efektem. Kahneman (2012) na úvod své kapitoly věnované danému tématu hovoří o nedostatecích indifferenčních křivek, o kterých jsme hovořili v předchozí kapitole. Podle zmíněného autora říká tradiční teorie indifferenčních křivek, že minulost je nedůležitá, hodnocení je závislé na současných podmínkách a užitek je tedy dán pouze současnou situací. Ovšem i zde došlo k tzv. teorii-indukované slepoty, jelikož případy, na které se indifferenční křivky aplikují, postrádají jak referenční bod, tak averzi ke ztrátě. Jak Kahneman (2012) však dále dokládá, skutečnost se oproti indifferenčním křivkám liší v následujících bodech:

---

<sup>12</sup> Autor bakalářské práce by rád dodal a zároveň objasnil příklad referenčního bodu ze své vlastní zkušenosti. S přáteli se autor vydal na fotbalový zápas mezi Anglií a Českou republikou do Londýna. Pochopitelně si nikdo nezjišťoval informace o tom, kolik bude stát taxi z letiště na hotel a v rámci pohodlnosti se zvolil tento způsob přepravy. Za zhruba hodinu a půl dlouhé jízdy skupina lidí zaplatila 100 liber. Tahle cena sloužila také jako referenční bod v rámci objednávání taxi pro cestu zpátky z hotelu na letiště v den odletu. Cena, která by nám byla nabídnuta, se stane přijatelnou pouze tehdy, bude-li maximálně o cca 20 liber vyšší než referenční cena a pod 100 liber jsme byli ochotni přijmout cokoliv. Nakonec jsme platili pouze 80 liber. Tento příklad jasně demonstruje princip referenčních hodnot v rámci lidského rozhodování, poněvadž člověk nemá příliš moc času na to zjišťovat si veškeré informace, které pro své rozhodnutí potřebuje, a proto se musí uchýlit k tomu, co je v daný moment k dispozici. Referenční hodnota tedy svým způsobem slouží u běžných lidí jako nejlepší pomocník v situaci, kdy je nutné učinit rozhodnutí s omezeným počtem důležitých informací.



1. Preference jsou nestabilní, protože se mění spolu s referenčním bodem.
2. V rámci změny mají lidé tendenci preferovat status-quo, protože nevýhody určité změny mají větší váhu než její výhody.

Na základě obou zmíněných poznatků dochází Kahneman (2012) k závěru, že naše volby jsou zkreslené ve prospěch referenční situace a že se přiklání ve prospěch spíše malých (marginálních) změn než těch velkých. Behaviorální ekonomie tak podle zmíněného autora přispěla ke korekci chybného předpokladu spočívajícím ve skutečnosti, že užitek ze stavu věci závisí pouze na daném stavu a není zatížen žádnou minulostí, poněvadž v daném případě nehraje žádnou roli (resp. marginální, zanedbatelnou).

### 3.7.1 Psychologické a ekonomické důsledky působení majetnického efektu

Jak dokládají Shiller a Akerlof (2010), jednou z přirozených vlastností člověka je, že miluje příběhy. Proto také si v rámci subkapitoly některé z příběhů bezprostředně spjatých s majetnickým efektem zmíníme. O jednom z nich hovoří Kahneman (2012) i Thaler (2017). Thaler (2017) se setkal s profesorem a vedoucím katedry ekonomie, který v jeho pracích má označení jako profesor R. Daný profesor je známým milovníkem vína. Chování profesora R. spočívalo ve skutečnosti, že nerad prodával vína ze své sbírky, a to ani tehdy, když mohl získat třeba 100 dolarů za jednu láhev.<sup>13</sup> Ovšem na aukcích kupoval víno maximálně za 35 dolarů. Kahneman (2012) považuje mezeru mezi 35 a 100 dolary za rozpor s předpoklady tradiční ekonomické teorie. Thaler (2017) rovněž poznamenává, že se našel člověk, který od profesora R. chtěl láhev skutečně odkoupit za současné ceny, ovšem profesor nemínil láhev za žádnou cenu prodat. Přičemž byly příležitosti, kdy si nějakou láhev otevřel a vypil, ovšem tak činil pouze při zvláštních příležitostech. V rámci mezery, kterou zmiňuje Kahneman (2012), Thaler (2017) autor poznamenává, že je to nelogické, protože v případě, kdy profesor má láhev třeba za 50 dolarů, by správně měl být ochoten a schopen ji prodat za jakoukoliv částku přesahující 50 dolarů. V případě, že by láhev nevlastnil, by měl být ochoten cenu do 50 dolarů zaplatit. Ovšem v případě rozdílu 35 a 100 dolary nenachází Kahneman (2012) žádnou přijatelnou a srovnatelnou prodejní a kupní cenu. Takže minimální prodejní cena byla několikrát vyšší než maximální kupní cena. Thaler (2017) vidí v daném případě nelogičnost, poněvadž pokud je někdo ochotný vypít láhev, kterou může prodat za 100 dolarů, musí mít její vypití hodnotu vyšší než 100 dolarů. Ovšem otázka, kterou si Thaler (2017) položil, je, proč by si tedy nemohl danou láhev za tuhle cenu koupit? Zmíněný autor rovněž přichází s určitým vysvětlením s pomocí

---

<sup>13</sup> Kahneman (2012) dodává historický kontext – 100 dolarů v r. 1974 představovalo poměrně značnou sumu peněz.

nákladů obětovaných příležitosti. 100 dolarů, které mohl za vypití vína inkasovat, představuje náklad obětované příležitosti, poněvadž představuje cenu, kterou by kupující profesoru mohl zaplatit. Thaler (2017) rozvíjí dále jeden velmi důležitý poznatek spočívající ve skutečnosti, že náklad obětované příležitosti je zkrátka druh nákladu hrazený z vlastních zdrojů, přičemž je rozdíl, pokud si člověk nechá ujít příležitost něco prodat a příležitost něco koupit. Ve skutečnosti totiž je jednodušší nechat si příležitost něco prodat ujít, protože to nebolí tolik, jako když člověk musí z peněženky vytáhnout peníze, aby to mohl zaplatit. Kahneman (2012) poznamenává, že ochota koupit nebo prodat láhev vína závisí na referenčním bodě, který vyjadřuje, zda člověk danou láhev vlastní nebo ne. Proč nejsou obě hodnoty stejné, je zdůvodněno aplikací již zmiňované averze ke ztrátě. Vlastnictví určité věci naráží na smutek se věci vzdát a ne-vlastnictví na radost věc získat. Smutek, který způsobuje vzdání se určité věci, je daleko vyšší než pociťovaná radost ze získání stejné věci.

Kahneman (2012) ovšem poznamenává ještě další důležitý fakt, a sice že se majetnický efekt a averze ke ztrátě neprojeví univerzálně, protože se netýká běžných tržních transakcí. Autor zmiňuje exemplární situace, jako výměna malých bankovek za větší bankovku nebo obchodník bot směňující boty za peníze. Následně se daný autor táže, co odlišuje zmíněné transakce od neochoty profesora R prodat jeho víno i za velmi vysokou cenu? Na základě položené otázky dochází Kahneman (2012) k zohlednění dvou druhů situací, poněvadž je rozdíl, pokud člověk drží určitý předmět za účelem další směny nebo když nějaký předmět drží za účelem použití.

### 3.7.2 Hrnky a žetony – tržní rovnováha plná emocí

Na výše uvedené poznatky naráží experiment popsáný Kahneman (2012), který daný autor dříve provedl spolu s Knetschem a Thalerem. Experiment je jistou modifikací toho, co dříve provedl zakladatel a představitel experimentální ekonomie Vernon Smith,<sup>14</sup> přičemž původně experiment posloužil k důkazu toho, že trhy přirozeně tendují k rovnováze a v této situaci se také ocitnou. Tento experiment byl, jak demonstrují Kahneman (2012) nebo Thaler (2017) následující:

Mezi účastníky experimentu se rozmístí žetony, jejichž počet je omezený. Každý účastník, který na konci experimentu bude držet žeton, jej může vyměnit za hotovost. Subjektivně pociťovaná hodnota žetonu je u každého účastníka různá. Stejný žeton tedy může

---

<sup>14</sup> V pořadu Hyde Park civilizace provedl moderátor Daniel Stach s prof. Vernonem Smithem velmi inspirující rozhovor, ve kterém padla zmínka na experimentální ekonomii a vědu jako takovou. Pro větší zájem čtenáře doporučuje autor bakalářské práce pořad shlédnout.

mít pro prodejce hodnotu 10 dolarů a kupujícího 20 dolarů. Směna bude tedy v tomto případě pokaždé výhodná. Účastníci prováděli tržní operace (prodej, nákup) a setkávali se s různými reakcemi. Pokaždé žeton putoval k někomu, pro nějž byla jeho hodnota nejvyšší ze všech účastníků – tedy těch, kteří následně mohou obdržet nejvyšší sumu peněz. Ekonomická teorie zafungovala, poněvadž se předpokládá, že pokud se náhodně mezi účastníky rozdají žetony, potom polovina těchto žetonů změní svého majitele, poněvadž ekonomická teorie dokáže modelově přesně predikovat rovnovážnou, tedy konečnou cenu a rovněž počet žetonů, které majitele změní. (Kahneman, 2012)

Ovšem Kahneman (2012) i Thaler (2017) po realizaci daného experimentu přicházejí s jeho modifikací. Nejprve pokus zopakovali a skutečně výsledek byl velmi podobný tomu, ke kterému došel Smith. Hodnota žetonu spočívala však v tom, že ho lze směnit za peníze, jinak žádnou vlastní hodnotu ve skutečnosti neměl. Na základě toho tedy zinscenovali trh, do kterého vložili předmět, u kterého předpokládali, že bude mít pro lidi hodnotu pro jeho použití: byl to hrnek zdobený znakem univerzity, kde experiment probíhal. Výsledkem bylo už něco naprosto odlišného: průměrná prodejní cena byla dvojnásobná oproti průměrné kupní ceně a odhadovaný počet obchodů, které předpokládala tradiční ekonomická teorie, byl zhruba poloviční. (Kahneman, 2012)

Vysvětlení podle Kahneman (2012) a Thaler (2017) spočívá v tom, že se v uvedeném případě projevila averze ke ztrátě. Výsledkem pokusů dále bylo zjištění, že prodej zboží, které by člověk normálně hodlal používat, aktivuje mozkové oblasti spojené s pocity znechucení a smutku, což se projevuje také u nákupu, kdy člověk vnímá nějakou cenu jako příliš vysokou. Nakupování za nízké ceny tedy logicky pro člověka představuje příjemnou událost. K výše zmíněnému poznatku nutno doplnit pro ilustraci příklad, o kterém hovoří Thaler (2017):

V době, kdy se do oběhu dostávaly kreditní karty, probíhal mezi majiteli karet a obchodníky boj o to, jestli zákazníci platí hotovostí a kartami budou platit rozdílné ceny. Poněvadž v případě, když někdo platil kartou, musel za každou transakci obchodník zaplatit poplatek, rozhodli se někteří z nich účtovat zákazníkům platícím kartou vyšší ceny než zákazníkům platícím hotovostí. To se však společností provozující kreditní karty nelíbilo, protože to nebylo dobré pro jejich obchody. Chtěli tedy, aby spotřebitel vnímal použití kreditní karty jako bezplatné. Výsledkem bylo, že pokud už mají obchodníci účtovat různé ceny oběma skupinám zákazníků, mají to udělat tak, aby ona „vyšší cena“ při platbě kartou dostala označení jako „běžná cena“ a „běžná cena“ v případě platby hotovostí jako „sleva“. Opačný případ se

totiž ukázal být příliš neatraktivní, poněvadž běžná cena při platbě hotovostí a příplatek při platbách kartou nezněl příliš přitažlivě.

### 3.7.3 Neuniverzálnost majetnického efektu

V jedné z předešlých sub-subkapitol bylo nastíněno, že se majetnický efekt společně s averzí ke ztrátě a referenčním bodem neobjevuje univerzálně a jako příklad byly zmíněny běžné tržní transakce. Kahneman (2012) hovoří o dalších situacích, ve kterých se majetnický efekt objevuje a kdy ne a závěrem, který z nich vyplývá je, že se majetnický efekt objevuje pouze tehdy, pokud člověk určitý předmět alespoň krátkodobě fyzicky vlastní. Proto třeba nehraje příliš velkou roli u prodejců, poněvadž si obchodníci kladou otázku, jak moc chtějí daný předmět mít ve srovnání s tím, co jiného by mohli mít místo něj. Jak Kahneman (2012) dále rozvádí, jedná se o otázku, kterou si klade ekon, a kde se majetnický efekt skutečně nevyskytuje.

Za další příklad a zároveň praktické znázornění majetnického efektu prostřednictvím funkce hodnoty vzešlé z prospektové teorie Kahneman (2012) zmiňuje zjištění vzešlá na základě mnoha studií, které se týkaly chování chudých lidí.<sup>15</sup> Závěry spočívají ve skutečnosti, že u chudých lidí se majetnický efekt také neprojevuje. Kahneman (2012) tohle chování vysvětluje pomocí prospektové teorie, o které jsme hovořili v jedné z předcházejících subkapitol, Být chudý totiž podle zmíněné teorie znamená žít pod svým referenčním bodem (tedy ve spodní části grafu). Kahneman (2012) to vysvětluje následujícími důvody:

1. Chudý člověk potřebuje statky, které si však nemůže dovolit (tzn. je pořád ve ztrátě).
2. Malý přírůstek peněz představuje pouze snížení ztráty, tedy se nedá považovat za zisk.
3. Chudý člověk uvažuje principiálně stejně jako obchodník, ovšem s odlišnou dynamikou a rozdílem ve skutečnosti, že chudí lidé nejsou lhostejní k rozdílům mezi ziskem a vzdáváním se, protože alternativní náklady představují ztrátu zase jiné příležitosti.

Kromě výše zmíněných skutečností Kahneman (2012) dále zmiňuje kulturní rozdíly, které jsou pro každou oblast typické a rovněž významným způsobem ovlivňují majetnický efekt a působí na to, do jaké míry člověk spotřebovává z rozmaru a potěšení a kdy naopak z nutnosti.

## 3.8 Účetnictví jakožto základní princip lidského rozhodování

Pod pojmem účetnictví si čtenář jistě vybaví účetní osnovu, počítačový program a řadu dokladů, které musí odborný pracovník, v tomto případě zejm. účetní, zadat do systému, aby

---

<sup>15</sup> Tady si autor bakalářské práce nenechá ujít sdílení pocitu úžasu, že i v rámci závažného hospodářsko-politického tématu dokáže behaviorální ekonomie na mikroekonomické úrovni objasnit způsob, jakým se daní jedinci chovají.

posléze bylo možné ze zaznamenaných hospodářských jevů v rámci podniku prostřednictvím stavových a tokových výkazů dojít případným využitím finanční analýzy k posouzení, zda si podnik vede dobře-či nikoliv. Zjednodušeně řečeno, zaznamenávat to, co se děje a zjišťovat, jestli společnost dosahuje zisku nebo ztráty a kde je problém, který je třeba řešit. Účetnictví je důležité rovněž pro rozhodování, které musí podnik jakožto hospodářská jednotka učinit. Podobným způsobem funguje také tzv. mentální účetnictví, které podle Hossain (2018) představuje organizování, hodnocení a sledování finančních informací, kterým určitý subjekt (v našem případě jedinec) čelí. Zmíněný autor spolu s Thaler (2017) se shodují v tom, že prostřednictvím mentálního účetnictví docházíme k implikaci, že podobně jako u finančních účetních systémů i u lidí funguje způsob, kterým dochází k označování zdrojů, vynakládání prostředků a sledování výdajů v rámci určitého mentálního (duševního) účetnictví. V rámci konceptu homo economicus jedinec oplývá kognitivně nemožně zpracovatelným množstvím informací a je schopen provádět složité kalkulace a výpočty. V souvislosti s tímto tvrzením Kahneman (2012) a Thaler (2017) hovoří o tzv. širokém rámci v rámci kterého je člověk schopen aplikovat komplexní pohled na výsledky a jeho motivací jsou pouze externí pobídky. Autoři se shodují v tvrzení, že pro člověka je typický úzký rámec, který umožňuje lidem udržovat věci pod kontrolou a zvládnutelné pomocí omezené mysli. Thaler (2017) úzký rámec definuje jako způsob rozhodování na základě jednoho faktoru bez ohledu na širší kontext. Typické příklady výskytu daného jevu lze nalézt v rámci firemních kultur, kde manažeři sledují jednotlivé dílčí projekty namísto celkového projektového portfolia, jehož pravděpodobnost úspěšnosti bývá objektivně vzato daleko vyšší, než je tomu u jednotlivých projektů. Kahneman (2012) zase pozoruje příčinnost úzkého rámce v souvislosti s mentálními účty v rámci tzv. dispozičního efektu vyskytujícího se u investorů, kteří podléhají emočním tlakům působícím v daném okamžiku tak moc, že zkrátka „nelze odolat pokušení“ a rozhodnou se preferovat prodej vítězů (akcií, které jsou ziskové) před prodejem poražených (akcie, které jsou ztrátové). Racionální ekonomický agent však vnímá své investiční portfolio komplexně a pociťuje indiferenci, zda v tento okamžik prodá vítězné akcie nebo poražené. Racionální chování spočívá v komplexním vnímání určitého investičního portfolia, v jehož širokém rámci by měl racionální agent prodat ty akcie, které si v budoucnu s největší pravděpodobností nepovedou tak dobře, jako ostatní. Ovšem z důvodů působení emocí se investor uchýlí k nejjednoduššímu řešení: jakmile vidí příležitost, že mentální účet skončí v plusu, neváhá provést transakci nehledě na to, jaké zisky by cenný papír mohl přinést v budoucnu. Kahneman (2012) proto oprávněně poznamenává, že v daném případě investoři dobrovolně nesou náklady svých iracionálních rozhodnutí.

Mentální účetnictví oproti předpokladu racionálních agentů představuje alternativu daného způsobu uvažování, tedy uvažování běžných lidí s omezenou racionalitou. Na základě výše zmíněných informací lze vyvodit, že v rámci mentálního účetnictví jedinec provádí spoustu nepředvídatelných rozhodnutí, ke kterým by z pohledu tradiční ekonomické teorie nemělo vůbec dojít.

### 3.8.1 Fungování mentálního účetnictví

Za důležitý předpoklad pro pochopení mentálního účetnictví považuje Thaler (2017) znalost standardní ekonomické teorie spotřebitele. Rozhodnutí jedince by se mělo odehrávat s ohledem na náklady obětované příležitosti. V potaz je totiž nutné brát nejenom samostatné možné využití peněz nebo volného času, ale rovněž všechna alternativní využití zmíněných zdrojů. Podle ekonomické teorie, jak Thaler (2017) dále dokládá, se jedná o jediné správné uvažování, ke kterému má ovšem běžný člověk daleko. Kahneman (2012) mentální účetnictví chápe jako kalkulaci mentálních zůstatků v rámci mentálních účtů. Rovněž poukazuje na kontrast mezi tradiční ekonomickou teorií a principem mentálního účetnictví, protože lidé by se k němu uchýlovat správně neměli. Thaler (2017) fungování mentálního účetnictví částečně vyvozuje z prospektové teorie, ovšem ne všechny vynaložené prostředky vnímá u člověka jako ztrátu. Na základě toho dochází Thaler (2017) k formování členění užitku na dva typy:

- a) užitek z pořízení
- b) užitek z transakce

Užitek z pořízení určité věci je totožný s přebytkem spotřebitele vycházejícím z poznatků standardní ekonomické teorie. Spotřebitel pociťuje větší užitek tehdy, když si dané věci cení více než trh. Ovšem jak Thaler (2017) dále hovoří, ve skutečnosti člověk bere v potaz ještě užitek z transakce. Užitek z transakce představuje pociťovanou hodnotu uskutečněného obchodu, tedy rozdíl mezi zaplacenou a očekávanou cenou. Očekávaná cena v daném případě hraje roli již zmíněného referenčního bodu.<sup>16</sup> Thaler (2017) vysvětluje užitek z transakce jev z lidové moudrosti známý jako „vyřídružství“. Lidé očekávají různé ceny u stejného předmětu v závislosti na tom, kde se daný předmět nachází. Například stejná plechovka piva v luxusním hotelu má pro člověka vyšší očekávanou hodnotu než tatáž plechovka v potravinách kousek od

---

<sup>16</sup> Autor bakalářské práce by rád uvedl vlastní příklad působení referenčního bodu. Z letiště v Lutnu se potřebovala skupinka turistů dostat na hotel poblíž centra Londýna. Taxi stálo 100 liber. Po pár dnech se potřebovala tatáž skupinka dostat z hotelu na letiště, ovšem nikdo neměl k dispozici dost informací o tom, kolik zhruba může cesta taxíkem stát a nikomu se nechtělo nic víc zjišťovat (ačkoliv by stačilo se třeba jenom zeptat). Proto se členové uchýlili k nejjednodušší variantě – 100 liber vnímali jako určitý referenční bod a částku, která bude vyšší než cca 120 liber, už označí jako nepřijatelnou. Nakonec stálo taxi na letiště pouhých 80 liber. „Více štěstí než rozumu.“

hlavní silnice. Pokud bude plechovka v potravinách dražší, než by za normálních okolností očekával, bude jedinec pociťovat rozčarování (účtovat si vysokou cenu v hotelu je v pořádku ale v obyčejném obchodě je to nehorázné).

Thaler (2017) ovšem aplikuje užitek z transakce nejenom na subjektivním ohodnocení v závislosti na místě výskytu. Mimo jiné poukazuje na možnost kladného nebo záporného užitku z transakce, kdy v případě, že je užitek z transakce kladný, může zásadně dojít k ovlivnění lidské volby. Za příklady uvádí různé výhodné nabídky, slevy a akce v rámci kterých člověk mnohdy nakoupí spoustu zbytečných věcí, které nepotřebuje, nespotřebovává nebo neopotrebovává (viz nákup levného oblečení, které nenosí a následně vyhodí).

### 3.8.2 Princip rozpočtových počtů

Angner (2016) pozoruje v konceptu mentálního účetnictví lidskou tendenci rozdělovat peníze do různých oddělených kategorií. Hossain (2018) a Thaler (2017) dané kategorie nazývají mentálními účty. Kahneman (2012) tvrdí, že v rámci mentálních účtů hrají hlavní roli konkrétně vyčleněné peníze pro určité typy situací (např. úspory, vzdělání, stravování, zábava apod.). Jurečka a kol. (2018) jako příklad v rámci vyčleňování peněz uvádí pomyslné obálky, které lze pozorovat třeba v ekonomickém chování u rodin. Tyto obálky mívají různé názvy, mezi které zmiňuje např. kulturní využití, sport, stravu, byt, dovolenou apod. Podle Thaler (2017), který vychází z několika odborných studií, zmíněná explicitně vyčleněná rozpočtová pravidla svou existencí narušují základní ekonomický předpoklad vzájemné zaměnitelnosti peněz, poněvadž z logických důvodů by mělo být možné případný přebytek peněz v jednom rozpočtu přesunout do druhého rozpočtu s nižším množstvím peněz tak, aby bylo možno pokrýt aktuální potřeby v neustále se měnícím a dynamickém světě (např. pokud už člověk vydal dost peněz na zábavu a vznikl mu přebytek prostředků na stravování, měl by být schopen část tohoto přebytku přesunout na zábavu). Stejně skutečnosti si všímají také autoři Hossain (2018) a Angner (2016).

Jurečka a kol. (2018) výše zmíněný koncept ilustrativně zmiňuje na příkladu koupě dálniční známky: Pokud si člověk koupí dálniční známku, kterou posléze ztratí, potom si novou nekoupí a radši bude jezdit po okresních silnicích, protože rozpočet, a tedy i účelově vyčleněné prostředky na auto a dopravu vyčerpal. Ovšem v případě, že by někdo počet peněz adekvátní ceně dálniční známky stejnému jedinci ukradl, jeho rozhodnutí o nákupu dálniční známky to nijak neovlivní.

Thaler (2017) spolu se svým výzkumným týmem hovořil s členy mnoha domácností o způsobu jejich hospodaření a došel k závěru, že rozpočtová pravidla se objevují zejména u domácností s omezenými příjmy. Rozpočtová pravidla přímo závisí na tom, jak moc je rodinný rozpočet napjatý. Thaler (2017) daná pravidla pro ilustraci demonstruje na příkladu se sklenicemi, které plní stejnou funkci jako obálky: každá ze sklenic má určité označení a prostředky jednotlivé sklenice slouží pro určitou oblast aktivit.

Za ilustrativní příklad fungování jednotlivých rozpočtů (sklenic) považuje Thaler (2017) výsledky studie provedené ekonomy J. Hastingsovou a J. Shapirem, kteří zkoumali rozhodování spotřebitelů mezi obyčejným a kvalitnějším benzínem. V době, kdy šla cena benzínu dolů, začali spotřebitelům vznikat přebytky pohybující se v hodnotě kolem 40 dolarů. Místo toho, aby spotřebitelé zhodnotili veškeré jednotlivé varianty, jak s ušetřenými dolary naložit, začali nakupovat kvalitnější benzín. Je zřejmé, že se zde projevil jev nezaměnitelnosti peněžních prostředků, poněvadž než peníze určené na nákup benzínu vynaložit jiným způsobem, např. dopřát si více jízd autem nebo tvořit úspory-či si dopřát kvalitnější stravu, rozhodli se spotřebitelé přejít k poptávání kvalitnějšího benzínu.

### 3.8.3 Princip utopených nákladů

Kromě výše zmíněných důsledků dochází v rámci mentálního účetnictví, jak dokládají Thaler (2017) i Kahneman (2012), k tzv. klamu utopených nákladů. Oba autoři se shodují, že lidem dělá problém ignorovat utopené náklady<sup>17</sup>. Thaler (2017) hovoří o některých jednotlivých příkladech ve kterých pojednává o jedinci, který si zaplatil permanentku do tenisové haly a mámě, která své dceři koupila nové šaty. Jedinec je schopen odehrát řadu zápasů i poté, co se mu krátce po začátku období využívání nové permanentky udělá tenisový loket a během následující doby je ochoten nést záporný užitek ze hry. V dalším příkladě uvádí Thaler (2017) mámu, která koupila dceři nové šaty, ale dceři se šaty nelíbí a nechce v nich chodit. Máme se to samozřejmě nelíbí a na dceru naléhá, aby šaty nosit začala, protože na ně vynaložila spoustu peněz. Podle základní ekonomické teorie je ovšem utopené náklady nutné ignorovat, tak se autor bakalářské práce ptá, co se tady děje?

Příčinu, proč lidé mají problém ignorovat utopené náklady, pozoruje Thaler (2017) v dříve nastíněném užtku z transakce. Pokud se při nákupu užitek z transakce neobjevuje, tak

---

<sup>17</sup> Je zvláštní, že koncept ignorace utopených nákladů podle standardní ekonomické teorie lze pozorovat také v lidové moudrosti. Jak dokládá Thaler (2017) tahle analogie vychází z přísloví: „Pozdě bycha honit,“ nebo „Nemá cenu plakat nad rozlitém mlékem.“



zaplacený obnos vnímáme jako náklad, přičemž až s jeho konzumací jsou vynaložené náklady postupně vykompenzovány pozdějšími zisky.

Za další velice zajímavý a z pohledu tradiční ekonomické teorie neobvyklý příklad, o kterém hovoří Thaler (2017) i Kahneman (2012), je cesta dvou přátel na basketbalové utkání ve sněhové vánici. Kahneman (2012) na chování přátel ilustruje, že si oba jednotlivci vytvořili pro danou událost mentální účet. Pokud se rozhodnou na utkání nejezdit, zůstane jejich mentální účet v mínusu, poněvadž přijdou o peníze, a navíc mohou přijít také o zážitek ze hry. Tento pocit je navíc intenzivnější u jedince, který dané prostředky ze svých zdrojů za lístky vynaložil. Na tomto příkladě Kahneman (2012) poukazuje na vliv systému 1 v rámci kterého dochází ke kalkulaci emocionálních zůstatků. Člověk může pociťovat lítost, vztek i rozhořčení z toho, že by na utkání nejel a případné ignorování utopených nákladů, jak předpokládá tradiční ekonomická teorie, je pro danou situaci irelevantní. Proto se také oba přátelé rozhodnou cestu vánicí riskovat a na utkání dorazit.

### 3.9 Behaviorální ekonomie a oprávněnost etických otázek

Behaviorální ekonomie má přesah do mnoha vědních oblastí, protože díky řadě psychologických poznatků mohou vědci z oblasti společenských věd zjistit, jak lidé myslí a reagují. To, jak lidé myslí a jak se chovají, mnohdy vychází z okolí, ve kterém se nachází. Daný poznatek můžeme vyvodit už z Aristotelova holistického přístupu k poznávání skutečnosti. Toto pojetí vychází z přesvědčení, že celek nelze poznávat skrze jednotlivosti a nelze jej na ně ani redukovat. Skutečnost je třeba nahlížet komplexně, proto je rovněž nutné přiznat, že na vnějším pohledu vždycky záleží. Je důležité pochopit způsob lidského uvažování a brát zřetel na to, co vidí.

Dosud jsme se většinou zabývali problematikou racionality v kontextu nakládání s vlastními zdroji a spotřebního nebo investičního chování. Existuje ovšem ještě další prvek modelu homo economicus, který jsme dosud podrobněji nerozebírali a tím je předpoklad maximalizace vlastního zájmu, tedy sobeckého chování homo economicus.

Otázkami spravedlnosti, morálky v kontextu sociálního, politického a ekonomického jednání se zabývá řada ekonomů (např. Sen, Thaler, Sedláček, Mlčoch ad.) i neekonomů (Trojan, Riegel, Švec ad.). Mlčoch (2006) a Sen (2017) se shodují, že ekonomie hlavního proudu etické otázky neřeší nebo se spoléhá především na neviditelnou ruku trhu. Oba autoři společně naráží na skutečnost, že v ekonomii se klade důraz hlavně na technické parametry (veličiny, ukazatele) než lidi. Jak dokládá Mlčoch (2006), Sen nazývá tento jev racionálním

šilenstvím. O důležitosti a opodstatnění behaviorální ekonomie v tomto směru hovoří Herzog (2008), podle kterého díky jejím poznatkům dochází k otevření nového pole zkoumání pro oblast ekonomické (hospodářské) etiky, a to zejména z následujících 4 důvodů:

1. Díky behaviorální ekonomii dokážeme lépe predikovat lidské chování, resp. rozpoznat rozdíl mezi běžným člověkem a obecným konceptem homo economicus skrze to, co na skutečného člověka nejvíce působí. Na základě toho lze v praxi například vytvářet takové institucionální opatření, díky kterým dojde k výrazným zlepšením.
2. Behaviorální ekonomie se dotýká etických záležitostí v rámci altruistických preferencí nebo otázek nadměrné důvěry (může se spojit rovněž s důvěrou v rámci ekonomického systému). Podle Akerlof a Shiler (2010) hraje důvěra zásadní roli a představuje klíčovou funkční jednotku celého systému. Pro pochopení etických rozhodnutí je vnímání důvěry nesmírně důležité.
3. Behaviorální ekonomie na rozdíl od ortodoxní neoklasické ekonomie obsahuje empirické hypotézy o lidském chování.
4. Behaviorální ekonomie se začíná v rostoucí míře uplatňovat v různých oblastech veřejných politik.

### 3.9.1 Předpoklad sobeckosti a férové jednání

Sen (2017) jedním ze zásadních předpokladů modelu homo economicus chápe už mnohokrát uvedený předpoklad maximalizace vlastního zájmu. Maximalizace vlastního zájmu jde na úkor zájmu někoho jiného, proto v kontextu metodologického individualismu se oprávněně hovoří o tom, že modelový homo economicus je zobrazení člověka jako sobeckého jedince. Ovšem Herzog (2008) zmíněný předpoklad částečně vyvrací tvrzením, že pokud vstoupí užitek jiné osoby do užitékové funkce ekonomického agenta, nelze tvrdit, že se během spotřebního chování chovají ekonomičtí agenti pouze sobecky.<sup>18</sup> Thaler (2017) dochází k závěru, že ne všichni jsou stejní, sobečtí a zlí, ale vždy se najde někdo, kdo takový bude. Akerlof a Shiler (2010) poukazují na skutečnost, že lidé přirozeně usilují o spravedlnost,

---

<sup>18</sup> Kahneman (2012) tvrdí, že vidina peněz v člověku podporuje individualismus a sklony k sobeckému jednání. Můžeme se ptát: „Je ospravedlnitelné hovořit v kontextu peněz o morální zkaženosti?“ Podle autora bakalářské práce se o morální zkažení jedná pouze tehdy, pokud peníze nejsou vnímány jako prostředek, ale jako cíl sám o sobě bez ohledu na své okolí. Na základě přirozenosti a determinace člověka nelze předpokládat, že člověk je přirozeně zcela sobecký, protože jak si ukážeme dále a jak Thaler (2017) ukazuje: člověk je schopen sebeovládání (ačkoliv to vyžaduje jisté mentální úsilí).

podléhají lákadlům nepoctivosti, pocítují odpor k špatným skutkům druhých a jejich uvažování je přirozenější příběh než ekonomická logika.<sup>19</sup>

Férové jednání se vyplácí a mnoho poznatků behaviorální ekonomie to dokládá. Zatímco ortodoxní ekonomie v rámci modelu homo economicus, jak dokládá např. Sen (2017), etiku příliš neřeší, ukazuje se, že vlastnost přirozené lidské sobeckosti tak, jak se u homo economicus mnohdy předpokládá, není zrovna optimální pro reálné sociální interakce a prostředí obecně. Ukazuje se, že férový a morální přístup vede k lepším výsledkům, než by tomu bylo v opačném případě. Thaler (2017) si všímá, že vnímání férovosti souvisí s majetnickým efektem. Pokud jsou v rámci různých ekonomických vztahů dodržovány podmínky, je všechno v pořádku. Každé jejich nedodržení ovšem představuje ztrátu a dochází k obecnému zhoršení stavu věcí.

Thaler (2017) si na základě mnoha experimentů a pozorování zejm. v oblasti teorie her, kdy lidé měli k dispozici určité prostředky a měli se rozhodnout, jak s nimi naložit (pokaždé dojde k ovlivnění výchozího stavu u všech jednotlivců), všímá, že lidem vadí nefér nabídky a jsou schopni podstoupit finanční újmu, aby potrestali viníky – tedy ty, kteří způsobili danou újmu jim nebo mnoha dalším. Výsledkem provedených experimentů je také fakt, že lidé umí spolupracovat i tehdy, pokud to není v jejich vlastním zájmu (např. pejskaři, kteří sebou dobrovolně nosí plastové sáčky na sbírání psích exkrementů bez legislativního stimulu). Zmíněný autor si také všímá, že během provádění experimentů i tehdy, pokud lidé věděli, že se mají chovat sobecky, tak nečinili. Ovšem pokud se hra opakovala, sklon k sobeckému jednání se nakonec zvýšil, ovšem stále ne tak, jak by předpokládala standardní ekonomická teorie. Pokud bychom chtěli hodnotit Thalerova zjištění, odpověď nalezneme přímo u Thaler (2017) nebo Sen (2017). Sen (2017) si všímá, že lidé během svého jednání v běžných situacích berou v potaz hodnoty jako altruismus, sociální závazek nebo potřebu spolupracovat. Thaler (2017) v rámci svých experimentů zjistil, že i během opakování her lidé nechtějí působit špatně a pokud se někdo, koho lze označit za černého pasažéra, který nakládá se svými prostředky na úkor ostatních objeví, potom se u ostatních lidí projeví intenzivnější spolupráce k jeho potrestání. Úplně stejně se tato reakce projevuje v rámci postoje spotřebitelů k obchodníkům a producentům. Thaler (2017) sice uznává, že lidé přirozeně vnímají firemní ziskový motiv jako přirozený nárok k fungování a nepočítají, že by mohla firma vyrábět zdarma, proto také pokud

---

<sup>19</sup> Obě poslední veliké finanční krize, jak Akerlof a Shiller (2010) poukazují a shodli by se s mnoha morálními filozofy současné doby, vycházejí z oblasti lidské důvěry v ekonomiku, přílišného ziskového snažení na úkor společnosti a názorech na ekonomickou spravedlnost.

se z nějakého důvodu zvednou náklady, které povedou k vyšším cenám, lze to z většinového pohledu považovat za zcela přirozené a normální řešení. Něco jiného však vzniká v případě, pokud firmy nemají ke zvyšování cen výraznější nákladový stimul. Lidé takové chování často potrestají, a proto se firmy ve svém reálném působení snaží etické principy a zásady dodržovat (nebo se minimálně snaží, aby to tak vypadalo). Jako příklad můžeme uvést Sandel (2015) a lichvu během povodních v USA. Prodejci po povodních zvýšili ceny k takovým hodnotám, že si řada lidí nemohla jejich produkty vůbec dovolit. Tohle jednání bylo posléze odsouzeno jako neopodstatněné. Thaler (2017) proto oprávněně hovoří (a tento výrok lze brát jako přímý důkaz zmíněné situace) o tom, že se firmám nevyplatí při určitých náhlých výkyvech poptávky během různých událostí (jako např. katastrofy) zvyšovat ceny, a to i tehdy, pokud se jedná o přirozený jev hospodářského cyklu (recesi). Klasická ekonomická poučka obsahuje poznatek, že v případě recese bude postupně docházet k propouštění zaměstnanců, protože mzdové a náklady nebudou pokryty dosaženým ziskem a k postupnému snížení mzdových nákladů, ovšem jak Thaler (2017) spolu s Akerlof a Shiller (2010) uvádějí, firmy se bojí mzdy během recese snižovat a případné propouštění vnímají jako poslední možnost, jak problém v rámci dané vzniklé hospodářské situace řešit.

### 3.9.2 Behaviorální ekonomie a oblast veřejných politik

V subkapitole s názvem homo economicus bez sebeovládání jsme se zabývali mezičlověkovým rozhodováním a problematikou sebekontroly. Nyní si představíme konkrétní příklad toho, jak může oblast veřejných politik zásadním způsobem pomoci lidem učinit správná rozhodnutí. Herzog (2008) si všímá toho, co Thaler (2017) a sice, lidé mají problém v rámci diskontování budoucích užiteků s plánováním na delší období. Herzog (2008) hovoří o tzv. akrasii, tedy jevem, který popsal už známý řecký filozof Platón. Akrasia je určitý stav mysli dotýkající se mezičlověkových preferencí. Abychom mohli být konzistentní v rámci svých preferencí v dlouhodobém horizontu, musíme nepodlehout současným pokušením a sledovat vyšší cíl čili nepodléhat akrasii.<sup>20</sup> Thaler (2017) i Herzog (2008) mezi konkrétní příklady nekonzistence lidského chování napříč časem spatřují např. v rámci tvorby úspor, ačkoliv Thaler (2017), jak jsme si také pověděli, si všímá, že převážně chudší rodiny v rámci svého mentálního účetnictví na úspory příliš nesahají. Herzog (2008) se zabývá konkrétním případem tvorby úspor do důchodového věku. Podle zmíněného autora spočívá chování ekonomického agenta z pohledu ortodoxní ekonomické teorie v hladké spotřebě s doprovázejícím spořením

---

<sup>20</sup> Internetová encyklopedie akrasii definuje jako stav mysli, ve kterém někdo jedná proti svému nejlepšímu úsudku skrze slabou vůli.

v době s vyššími příjmy a utrácením v letech odchodu do důchodu, ve kterém se potýkají s velmi nízkými až žádnými příjmy. Tohle ovšem v praxi příliš nefunguje, o čemž hovoří mnohé empirické poznatky. V rámci těchto poznatků mají lidé problém se sebekontrolou, jak tvrdí také Thaler (2017) nebo Kahneman (2010). Proto podle Herzog (2008) se začínají zavádět spořicí programy, které představují určitý lék na lidskou krátkozrakost. Thaler (2017) hovoří o tom, že jedním ze způsobů sebeovládání může být teorie závazku. Jak dokládá Herzog (2008), na stejném principu funguje spořicí program Smart, ve kterém mají zaměstnanci možnost se zavázat několik měsíců před začátkem vstupu, čímž překonají své současné předsudky. Za předpokladu rostoucích mezd a rostoucích úspor bude docházet k celkovému růstu úspor a zaměstnanci se tak vyhnou ztrátě nominálního důchodu. Vše odpovídá teoretickým prvkům behaviorální ekonomie, tedy averzi ke ztrátě (nikdo o nic nepřijde), statusu quo (bude zachován stálý stav nakládání s vlastními prostředky, tedy nedojde k žádným výrazným výkyvům, co se týče spotřeby a úspor) a dostaví se také averze k riziku (viz majetnický efekt, kdy člověk bude svědomitěji spořit s postupně narostlým bohatstvím). Herzog (2008) tomuto způsobu říká tzv. libertariánský paternalismus, který definuje jako filozofii přicházející s takovými institucemi, které pomohou lidem učinit lepší volbu, aniž by muselo dojít k omezení svobody volby samotné. Jak vidíme, projevuje se zde určité splnění principu paretova optima, kdy, aniž by došlo ke snížení svobodné volby, dojde se prostřednictvím nově navržených institucí k volbě, která je lepší, než by za normálních okolností byla, což může vést k růstu blahobytu, aniž by se výrazně snížil blahobyt ostatních.

## **4 Analýza a vyhodnocení ekonomického experimentu**

V rámci praktické části provedeme analýzu a vyhodnocení ekonomického experimentu vztahujícím se k tématu bakalářské práce *Model homo economicus a jeho nedostatky z pohledu behaviorální ekonomie*. Z předešlé kapitoly je zřejmé, že behaviorální ekonomie představuje soubor několika poznatků, kterými lze postihnout ekonomické chování člověka mnohem přesněji než prostřednictvím dosavadního modelu homo economicus. Na základě provedeného experimentu si ukážeme, jak o různých událostech skuteční lidé přemýšlejí a jaké z toho vycházejí implikace pro reálné prostředí.

### **4.1 Cíl praktické části**

Motivy lidského jednání jsou často velmi heterogenní a neznámé. Z nastíněných důvodů se autor rozhodl věnovat problematice racionální volby skrze axiom tranzitivity a vnímání férovosti z pohledu běžných lidí čili jaký mají lidé postoj k nastalým situacím (jevům,

událostem). Hlavním cílem praktické části je potvrdit hypotézu, že lidé v mnoha ohledech porušují předpoklady modelu homo economicus a to prostřednictvím postoje, které zaujímají vůči určitým a vzniklým situacím vyžadujícím rychlé rozhodnutí, resp. řešení. Z tohoto důvodu představuje koncept omezené racionality, který je pro behaviorální ekonomii typický, přesnější vyjádření chování běžných lidí ať již se jedná o lidi, kteří ekonomickou teorii tolik neznají nebo lidi, kteří již prošli kurzem mikroekonomie na vysoké škole.

## 4.2 Použité metody: experiment

Jako hlavní metoda k dosažení stanoveného cíle byla zvolena určitá forma experimentu. Experiment je taková metoda výzkumu, během které se za určitých a kontrolovaných podmínek zkoumají vybrané jevy. Tyhle jevy jsou součástí reálného světa a vyskytují se v rámci určitých situací. Nejčastěji je experiment používán v přírodních nebo technických vědách, ovšem v ekonomii dlouho nebylo pro provádění experimentů místo ze zcela logického důvodu – svou roli zde hraje takové množství různých faktorů působících v realitě, že je velmi těžké je zredukovat a vtěsnat do, z hlediska charakteru ekonomických jevů a zákonů, skromných laboratorních podmínek.

V tomto ohledu nutno zmínit, že označení *ekonomický experiment* v názvu kapitoly je poněkud obecné označení pro experiment z hlediska jeho formy a způsobu provedení. Konkrétně měl experiment prováděný v rámci bakalářské práce formu myšlenkového experimentu. Myšlenkový experiment oproti klasickému experimentu představuje určité srovnání mezi ekonomickým modelem (teorií) a teoretickým vyjádřením reálné situace. Myšlenkové experimenty mají v psychologii hypotetický charakter (nastává modelová situace), jak lze vyčíst např. z Thaler (2017) nebo Kahneman (2012). Podobným způsobem je také nastavený experiment pro potřeby bakalářské práce. Jedná se o myšlenkový experiment modelově znázorňující nějakou (hypotetickou) vzniklou reálnou situaci.

Existuje určitý počet definičních znaků, které je nutné splnit, aby se v rámci nějakého výzkumu dalo hovořit o experimentu. V případě bakalářské práce byl zvolen pojem myšlenkového experimentu z následujících důvodů:

1. Jedná se o určitý druh srovnání teorie a modelového vyjádření reálné situace.
2. Existence možnosti ovlivnění výsledků autorem bakalářské práce.
3. Výskyt explicitně formulované hypotézy, kterou je nutné teoreticky ověřit předtím, než dojde k následnému praktickému zkoumání, o kterém autor bakalářské práce už také uvažoval.

4. Zachování možnosti a dodržení předpokladu opakovatelnosti – experiment lze opakovat v různých podobách.
5. Výběr dvou skupin účastníků a provedení intervence ve většině případů totožné, v jednom případě rozdílné s cílem potvrdit/vyvrátit předpokládaný postoj k dané situaci – tzn. prostor pro manipulaci a plné řízení experimentátorem.
6. Oblast výzkumu samotného.
7. A další.

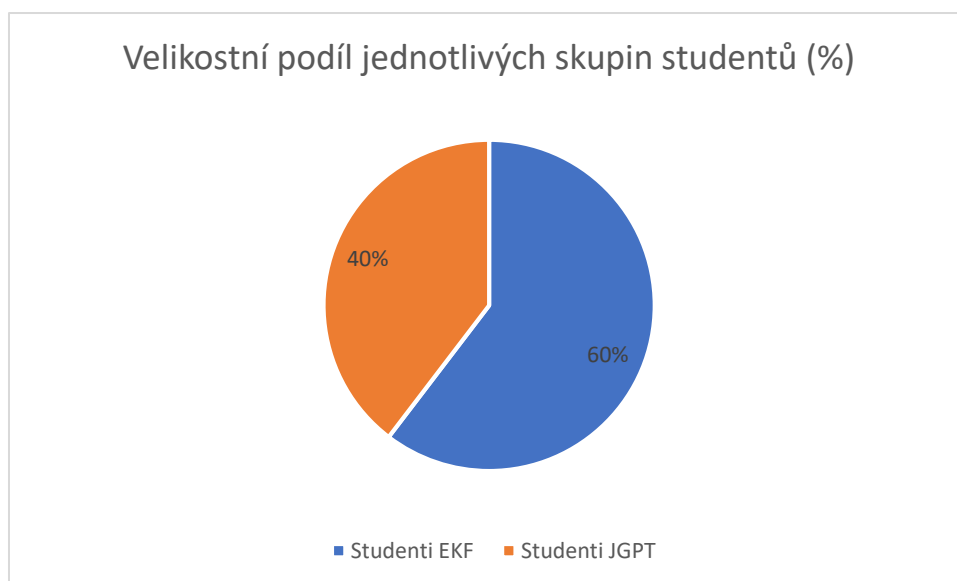
Dalšími použitými metodami jsou pozorování, měření, analýza, abstrahování, analogie, generalizace, komparace, indukce, dedukce, syntéza atd.

#### 4.3 Volba účastníků a skupiny experimentu

Experimentu se zúčastnili studenti 1. ročníku bakalářského studia Ekonomické fakulty Vysoké školy báňské – Technické univerzity Ostrava a studenti maturitního ročníku Jazykového gymnázia Pavla Tigrida v Ostravě-Porubě. Výběr studentů byl náhodný. Stejně jako výzkumy prováděné Thaler (2017) nebo Kahneman (2012), i zde došlo k volbě studentů.<sup>21</sup> Dohromady se experimentu účastnilo zhruba 53 účastníků. Větší zastoupení zde měli studenti ekonomické fakulty (60 %). 40% zastoupení měli studenti gymnázia. Studenti ekonomické fakulty byli označeni jako studenti EKF a studenti gymnázia jako studenti JGPT. K opodstatnění daného výběru může sloužit argument spočívající ve skutečnosti, že lidské emoce a určité formy kognitivních nedostatků jsou prokázány nehledě na věk a zkušenosti, kterými lidé oplývají. To ovšem neznamená, že se nemohou s přibývajícím věkem měnit.

---

<sup>21</sup> V rámci původní představy se počítalo se vzorkem zahrnujícím všechny věkové kategorie (+ dospělí, + důchodci), ovšem z organizačních, technických a časových důvodů nemohlo k jejich konečnému zahrnutí do experimentu dojít. Do budoucna by ovšem mohlo jít o zajímavé téma a autor bakalářské práce si je této skutečnosti vědom.



Graf 4-1: Velikostní podíl jednotlivých skupin studentů (%), zdroj: vlastní

#### 4.4 Časoprostorový rámec experimentu

Experiment proběhl v učebnách během vyučování ve dvou termínech od sebe vzdálených 14-31 dní, pokaždé v budovách zmíněných škol.

#### 4.5 Návrh experimentu a předpokládané výsledky

Experiment byl složen ze dvou zadání. Celá praktická část bakalářské práce má čistě deskriptivní charakter. Na zmíněném principu bylo koncipováno také zadání experimentu.

Experiment byl prováděn formou písemného zadání, které každý účastník dostal k dispozici. Každé zadání experimentu se skládalo ze 2 částí, přičemž každá je věnována jiné problematice z teoretické výbavy behaviorální ekonomie. Obě části dohromady představují dostatečný důkazní prostředek pro potvrzení výskytu omezené racionality u lidí. 1. část experimentu je věnována problematice vnímání férovosti v rámci určitých ekonomických transakcí a představuje modifikaci telefonického dotazování provedeného Thaler (2017). 2. část experimentu je zaměřena na vybraný axiom racionální volby týkající se tranzitivního vztahu v rámci preferencí a jedná se o problém zvaný asijská nemoc. Jde o modifikaci původní studie provedené Amosem Tverským a Danielem Kahnemanem, o čemž opět hovoří Thaler (2017). V rámci následujících částí dojde k názornému předložení podoby zadání včetně předpokládaných dílčích výsledků na jejímž základě bude možné potvrdit nebo vyvrátit hypotézu formulovanou v subkapitole věnované cíli praktické části.



#### 4.5.1 První zadání experimentu

První zadání experimentu mělo již nastíněnou podobu čili skládalo se ze dvou částí. První část zadání experimentu obsahovala celkem čtyři otázky (úlohy) znázorňující reálně vzniklou situaci, zatímco druhá část obsahovala pouze jednu otázku (úlohu). Každá situace měla hypotetický charakter a účastník měl na výběr v případě první části ze čtyř možností, v případě druhé části ze dvou možností, jak se k dané situaci postaví. Úkolem účastníka bylo prostřednictvím přiložených možností odpovědí zvolit takovou, která nejlépe odrážela jeho postoj. Zadání prvního zadání v první části vypadalo následovně:

##### 1. Ohodnoťte následující krok:

1. Máme od běžné civilizace vzdálenou vesnici, ve které je obchod s náradím. Vlivem silné bouře utrpěla řada obyvatel spoustu škod, které si vyžadují opravu. Den na to cena náradí vzroste o 30 %.  
a) zcela v pořádku      b) přijatelný      c) poněkud nefér      d) značně nefér
2. Blíží se Vánoce a rodiče chtějí udělat svým dětem co největší radost. Jedním z nejčastějších dárků je plyšový medvídek. Pár dní před Vánoci zůstal na skladě poslední kus. Vedoucí prodejny se rozhodne tento kus vydražit čili dostane ho ten zákazník, který nabídne nejvyšší cenu.  
a) zcela v pořádku      b) přijatelný      c) poněkud nefér      d) značně nefér
3. Oblíbený model letadla se stal nedostatkovým zbožím. Zákazníci musí na jeho doručení čekat čtvrt roku. Dealer modely prodával za katalogovou cenu. Nyní je však model o 200 Kč dražší než předtím.  
a) zcela v pořádku      b) přijatelný      c) poněkud nefér      d) značně nefér
4. Společnost Kvakoun sídlí v lokalitě zasažené ekonomickou krizí. Ačkoliv je inflace nízká, nezaměstnanost je vysoká. Spousta lidí by stála o zaměstnání ve firmě. Firma se rozhodne snížit mzdy o 6 %.  
a) zcela v pořádku      b) přijatelný      c) poněkud nefér      d) značně nefér

##### 2. Vyberte jedno ze dvou řešení (A, B), které byste v daném případě zvolili:

1. 1500 lidí onemocnělo vážnou nemocí, přičemž existují pouze dvě možná opatření.

A – s jistotou zachrání život 500 lidem

B – existuje pravděpodobnost 1/3, že všichni přežijí, ale zároveň 2/3, že všichni zemřou

#### 4.5.2 Druhé zadání experimentu

Druhé zadání bylo, co se struktury týče, koncipováno stejně jako zadání první. Každá část obsahovala stejný počet otázek i variant postojů, z nichž měl účastník zvolit takovou, která nejlépe odrážela jeho postoj vůči vzniklé situaci. Od první části se však druhá část lišila intervencí a modifikací jednotlivých otázek, což mělo mít za následek citlivost změny vůči jednotlivým odpovědím v rámci předmětu, kterého se otázka týkala vlivem emočního, resp. kognitivního zkreslení.

##### 1. Ohodnoťte následující krok.

1. Bydlíte v od běžné civilizace vzdálené vesnici, ve které je obchod s náradím. Vlivem silné bouře utrpěla řada obyvatel spoustu škod, které si vyžadují opravu. Den na to cena náradí vzroste o 30 %.

a) zcela v pořádku      b) přijatelné      c) poněkud nefér      d) značně nefér

2. Blíží se Vánoce a rodiče chtějí udělat svým dětem co největší radost. Jedním z nejčastějších dárků je plyšový medvídek. Pár dní před Vánoci zůstal na skladě poslední kus. Vedoucí prodejny se rozhodne tento kus vydražit, přičemž výsledek dražby poputuje na pomoc dětem v České republice.

a) zcela v pořádku      b) přijatelné      c) poněkud nefér      d) značně nefér

3. Oblíbený model letadla se stal nedostatkovým zbožím. Zákazníci musí na jeho doručení čekat tři měsíce. Dealer dosud prodával modely se slevou 200 Kč z katalogové ceny. Nyní je prodává za katalogovou cenu.

a) zcela v pořádku      b) přijatelné      c) poněkud nefér      d) značně nefér

4. Společnost Kvakoun dosahuje malého zisku. Sídli v lokalitě zasažené ekonomickou krizí. Ačkoliv je zde vysoká nezaměstnanost, je zde rostoucí inflace ve výši 13 %! Firma se rozhodne zvýšit mzdy o 6 %.

a) zcela v pořádku      b) přijatelné      c) poněkud nefér      d) značně nefér

##### 2. Vyberte jedno ze dvou řešení (C, D), které byste v daném případě zvolili.

1. 1 500 lidí onemocnělo vážnou nemocí, přičemž existují pouze dvě možná řešení:

C – 1000 lidí určitě zemře

D – pravděpodobnost  $2/3$ , že všichni zemřou a kolem 33 % (a  $1/3$ ) že všichni přežijí

### 4.5.3 Předpokládané výsledky

Aby mohly být zadání vč. jednotlivých částí dány do souvislostí, bylo nutné učinit předpoklady o tom, jak budou jednotliví účastníci experimentu odpovídat. Důvodem jejich zmínky je skutečnost, že hypotézu formulovanou v subkapitole věnované cíli praktické části lze potvrdit nebo vyvrátit pouze prostřednictvím dílčích výsledků provedeného experimentu, které následně porovnáme s předpokládanými výsledky a vyhodnotíme jakožto vyhovující nebo nevyhovující a zhodnotíme jejich vzájemnou citlivost v rámci změny v rozložení daných odpovědí skrze zdůraznění určitých prvků působících jako klíčové v kontextu svého působení na emocionální a kognitivní funkce člověka. Právě zmíněná komparace měla hrát významnou roli ve srovnání obou skupin. Právě zmíněné srovnání postojů v rámci obou skupin představuje určitou přidanou hodnotu praktické části bakalářské práce neboli to, jak se vnímání dané situace liší mezi studenty ekonomické fakulty a studenty gymnázia.

Nejprve nutno zdůraznit, že bylo nutné provést komparaci v rámci chronologické posloupnosti jednotlivých otázek (úloh). To znamená, že otázka č. 1 z první části prvního zadání byla komparována s modifikovanou otázkou č. 1 z první části druhého zadání. Na základě dané komparace byla provedena syntéza obou dílčích výsledků, což vedlo k vytvoření samostatného dílčího výsledku.

#### 4.5.3.1 *Situace číslo 1: Obchod s nářadím*

Předpokládaný výsledek v rámci situace č. 1 za obě zadání spočíval v předpokladu, že účastníci experimentu budou hlasovat výrazněji pro variantu nefér (resp. značně nefér). Aby bylo možno vyloučit pochybení během první fáze, byla otázka v rámci 2. fáze modifikována o navození vědomí místního efektu, v jehož působení měli respondenti přehodnotit jednotlivé odpovědi a u obou skupin respondentů měla nastat zvýšená citlivost k postoji vůči dané situaci ve prospěch možnosti nefér, resp. značně nefér. Ať už by tak bylo učiněno nebo ne, fakt, že většinová část vzorku by hlasovala pro nefér, měl představovat nesoulad a rozdílnost v chápání přirozeného racionálního a zákonitého důsledku vzniklé situace, během které vlivem živelné katastrofy a způsobených škod potřebovali obyvatelé vesnice opravit své příbytky, tudíž by poptávka po nářadí za normálních okolností vzrostla a s tím logicky také jeho cena. Na vině byl omezený počet poptávaného nářadí.

Co se týče rozdílu mezi jednotlivými skupinami, měli postoje studentů ekonomické fakulty odrážet výše zmíněnou příčinu vzniklé situace čili měly jejich vyjadřované postoje

prevažovat u možností přijatelné, resp. zcela v pořádku. Studenti gymnázií měli naopak v obou situacích většinou preferovat možnosti nefér, resp. značně nefér.

#### 4.5.3.2 Situace číslo 2: Vánoce a plyšový medvídek

V tomto případě dojde v první fázi k výskytu skutečnosti, že účastníkům experimentu bude dražba připadat nefér, poněvadž by došlo k tomu, že někdo bude zvýhodněn na úkor někoho jiného, a to i přesto, že by měla dražba relevantní charakter: nejenom, že by někomu jinému mohla ušetřit peníze za prožitkovou hodnotu dárku, ale také jde o rozhodnutí obchodníka. Navíc nikde není řečeno, k jakému účelu budou získané prostředky použity. Ve druhé fázi však bude intervence v podobě charitativních účelů vytěžených prostředků znamenat citlivostní změnu v prospěch varianty v pořádku, resp. zcela v pořádku. Výsledkem by měl být fakt v souladu s poznatky Kahneman (2012) a Thaler (2017), a to platí pro všechny případy během celého experimentu, že zde zafungoval princip WYSIATI, tedy vždycky záleží na tom, jakým způsobem je daný problém podán.

Co se týče následného porovnání mezi jednotlivými skupinami účastníků experimentu, předpokládalo se zde větší výskyt zvolených variant *zcela v pořádku* a *přijatelné* u studentů ekonomické fakulty než u studentů jazykového gymnázia.

#### 4.5.3.3 Zadání číslo 3: Model letadla

Předpokládaný výsledek spočíval ve skutečnosti, že účastníci budou reagovat na zdražení s pohoršením, kdežto označení katalogové ceny představující cenu běžnou měli vnímat jako přijatelné, resp. zcela v pořádku. Opět zde velkou roli mělo zahrát to, jakým způsobem je nějaká situace, resp. její změna, podávána.

V rámci srovnání obou skupin se měli studenti ekonomické fakulty přiklonit v obou případech ke zvolení možnosti *přijatelný*, resp. *zcela v pořádku* minimálně s vyšším poměrem vůči jiným odpovědím oproti studentům gymnázia, poněvadž obě formulace jsou fakticky úplně stejné, jenom došlo ke změně označení v podobě „zdražení“ a „katalogová cena“. U studentů gymnázia se předpokládalo, že budou v rámci první fáze projevovat výraznější odpor ke zdražení a následně větší citlivost v rámci pozitivního postoje k značení katalogové ceny během druhé fáze.

#### 4.5.3.4 Zadání číslo 4: Lokalita zasažena ekonomickou krizí

Původně se předpokládalo, že v první fázi zvítězí varianta nefér a v druhé fázi varianta přijatelné z důvodu skutečnosti, že jakékoliv snížení oproti původnímu stavu vnímají vlivem působení efektu referenčního bodu lidé jako nefér a jakékoliv zvýšení jako něco, co je dle jejich

mínění v pořádku. Daný stav také odporuje předpokladům učebnicové ekonomické teorie prostřednictvím jeho reálné implikaci, o které si povíme v části věnované implikacím zjištěních vzešlých z experimentu pro reálné prostředí. Dalším zajímavým zjištěním zde měla být skutečnost, že lidé neumí rozlišovat mezi nominálními a reálnými veličinami, což lze považovat v kontextu obou verzí otázek za paradoxní, poněvadž ve druhé verzi mzdy sice vzrostly, ovšem nedostatečně vůči rostoucí cenové hladině.

Co se týče reakci skupin účastníků, obě skupiny měly volit v první fázi možnost nefér až značně nefér, zatímco v druhé fázi měli jednotliví účastníci v obou skupinách zvolit ve většině případů možnosti *přijatelné až zcela v pořádku*. U studentů ekonomické fakulty se předpokládalo, že budou na jednu stranu jednat stejně jako studenti gymnázií, avšak s větším důrazem pro pochopení daných situací, tzn., že jejich míra citlivosti v rámci změny zadání měla zůstat nižší.

#### 4.5.3.5 Asijská nemoc

Smyslem této části zadání bylo vyvrátit jeden z předpokladů racionálního jednání, kterým je tzv. zákon tranzitivity. Ten říká, že preferuje-li jedinec variantu A před variantou B a variantu B před variantou C, potom nemůže preferovat variantu C před variantou A. Posloupnost preferencí u jednotlivých variant by tedy měla vypadat následovně: A-B-C. Ovšem v rámci odpovědí mělo dojít k současné preferenci varianty A před variantou B a varianty D před variantou C, přičemž přesně tohle je v rozporu s předpokladem racionálního chování, poněvadž varianta A byla totožná s variantou C a varianta B byla stejná jako varianta D. Mělo to být vyvoláno důsledkem působení postoje vůči riziku v případě, že jsou obě varianty negativní.

V rámci obou skupin mělo dojít ke srovnatelným odpovědím, a to i skupiny gymnazistů, ve které byla provedena významná intervence, jejíž smysl spočíval v přepsání si varianty C z jisté smrti 1 000 lidí na jistou smrt minimálně 500 lidí. Zde se měla potvrdit skutečnost, že intervence v podobě lepší varianty řešení vyvolá v rámci dané skupiny účastníků změnu působení vztahu vůči riziku, když se popis dané situace změnil a nabídla se potenciálně lepší možnost řešení, čímž také mělo dojít k potvrzení si hypotézy, že jsou-li obě možnosti výběru negativní, u člověka se začne projevovat sklon k riziku, zatímco v případě, kdy je jedna varianta lepší, bude člověk volit převážně příznivější variantu. Nutno dodat, že také se měl projevit význam spočívající ve způsobu, jakým je problém podáván.

## 4.6 Průběh experimentu a intervence

Experiment byl proveden na 2 skupinách účastníků. 1. skupina se skládala ze studentů ekonomické fakulty (dále jen EKF), zatímco 2. skupina ze studentů gymnázia (Jazykové gymnázium Pavla Tigrida, dále jen JGPT). Z pozice autora bakalářské práce bylo vzhledem k tematickému zaměření experimentu jedno, kterou skupinu zvolí jako hlavní a kterou jako porovnávací. U studentů EKF se očekávalo, že projeví postoje bližší konceptu homo economicus a danými situacemi vč. jejich úprav se nenechají příliš ovlivnit od racionálnějšího postoje.

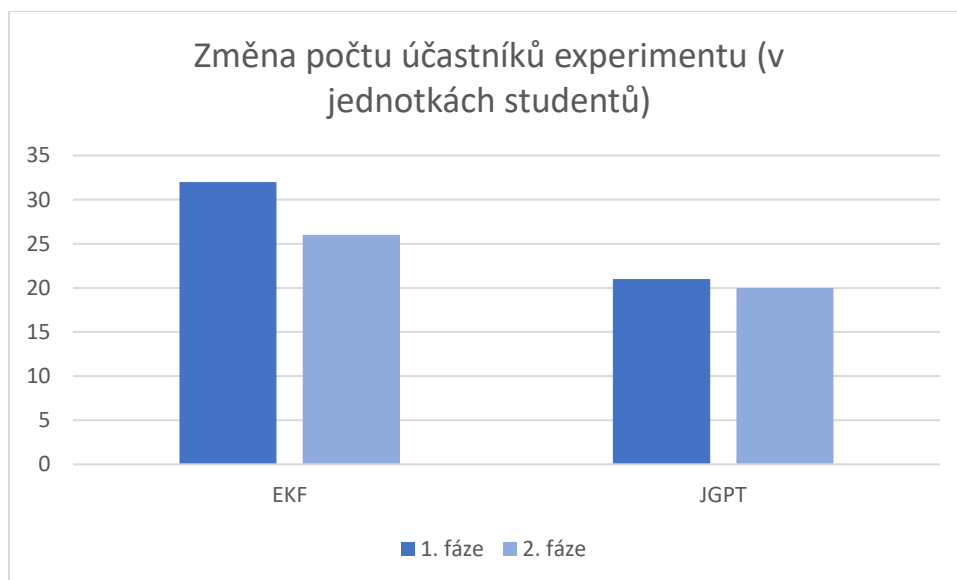
Experiment probíhal v prostorách učeben na Ekonomické fakultě a Jazykového gymnázia. V první fázi dostali studenti obou skupin zadání č. 1. V rámci první fáze dostaly obě skupiny účastníků stejné zadání v papírové i ústní podobě a bylo jim řečeno, že se ocitli v nějaké modelové situaci, vůči které se musí nějakým způsobem postavit a neexistuje žádná dobrá ani špatná odpověď.

Největší rozdíl spočíval v tom, že u studentů ekonomické fakulty nepadla zmínka o opakování experimentu, zatímco u studentů jazykového gymnázia zmínka o opakování experimentu v dohledné době padla se zmíněným návrhem, aby, pokud budou chtít, ve volném čase zkusili zapřemýšlet o svých odpovědích a v následující části s modifikovaným zadáním se na základě toho mohli přizpůsobit. Všichni účastníci v obou skupinách experiment prováděli v klidovém stavu ve svých lavicích. Délka trvání byla přibližně 3 minuty.

Druhá fáze experimentu proběhla u obou skupin s rozdílnou časovou mezerou z celé řady technických a časových důvodů. U studentů EKF trvalo měsíc, než proběhla druhá fáze s modifikovaným zadáním, zatímco u studentů gymnázia byl interval mezi 1. a 2. fází experimentu dlouhý 14 dní. Obě skupiny dostaly stejná ústní zadání: nastala určitá modelová situace, vůči které se musí nějakým způsobem postavit a neexistuje žádná dobrá nebo špatná odpověď. Co se týče písemného zadání, byla mezi oběma skupinami lehce pozměněna od zadání z 1. fáze experimentu (viz předešlá subkapitola). K největšímu rozdílu v rámci zadání u obou skupin došlo ve skupině studentů JGPT, kde došlo k určité formě intervence navíc. U problematiky asijské nemoci u možnosti C došlo k požadovanému přepsání *1000 lidí určitě zemře na minimálně 500 lidí určitě zemře* z důvodů popsanych v předešlé subkapitole. Experiment samotný dále probíhal stejným způsobem: trval zhruba 3 minuty, studenti byli v klidovém stavu ve svých lavicích.

Průběh experimentu byl poklidný. V případě, že studentům nebyla nějaká formulovaná otázka jasná, byla jim celá záležitost vysvětlena tak, aby nedošlo k výraznějšímu porušení smyslu prováděného experimentu. Tato situace nastala pouze ve 4 případech: 2x u studentů jazykového gymnázia a 2x u studentů ekonomické fakulty.

Účast v obou fázích prováděného experimentu se lišila u obou skupin, což lze pozorovat na následujícím grafu 4-2:



Graf 4-2: Změna počtu účastníků experimentu (v jednotkách studentů), zdroj: vlastní

Zatímco u studentů ekonomické fakulty došlo k úbytku účastníků druhé fáze experimentu o velikosti 6 studentů, což představuje snížení účasti o zhruba 19 %, u studentů jazykového gymnázia se jedná o úbytek 1 zúčastněného studenta, což představuje necelých 5 %. Podle autora bakalářské práce mohou být příčiny téhle změny následující:

- oznámení o svém příchodu,
- období a priority jednotlivých studentů jsou vzhledem k povinnostem ad. různé.

#### 4.7 Výsledky experimentu a implikace pro reálné prostředí

V rámci subkapitoly si vyhodnotíme jednotlivé výsledky experimentu. Výsledky budou vyhodnoceny dohromady za obě skupiny a následně porovnány mezi oběma skupinami účastníků. Po zmíněných aktivitách dojde k objasnění implikací výsledků pro reálný svět. Zajímat nás budou nejvíce následující otázky:

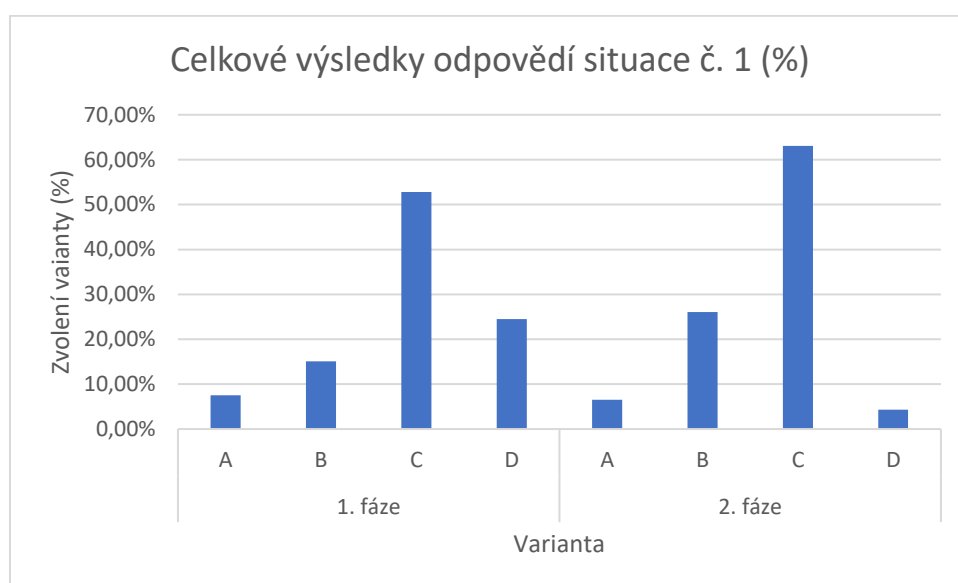
1. Jaké jsou celkové výsledky za obě skupiny?
2. Jak se výsledky mezi jednotlivými skupinami lišily?

### 3. Jaké jsou implikace výsledků pro reálné prostředí?

Vyhodnocení bude probíhat souběžně za 1. a 2. fázi. Celkový počet účastníků 1. fáze experimentu činil 53 zúčastněných. 2. fáze se zúčastnilo dohromady 46 zúčastněných.

#### 4.8 Situace číslo 1: Obchod s nářadím

Jak už bylo zmíněno, v rámci zadání určité situace měli jednotliví účastníci na výběr ze 4 možností, přičemž možnost A představovala variantu zcela v pořádku, možnost B přijatelné, možnost C poněkud nefér a možnost D značně nefér.

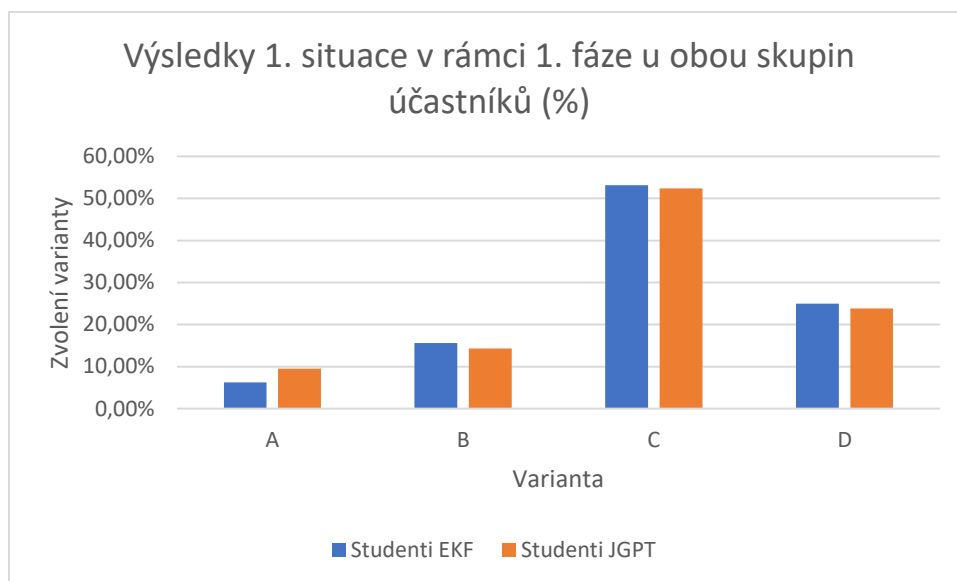


Graf 4-3: Celkové výsledky odpovědí situace č. 1 (%), zdroj: vlastní

Na základě výše přiloženého grafu 4-3 můžeme spatřit relativní vyjádření výsledků 1. fáze a 2. fáze experimentu. Jak je zřejmé, v obou fázích jednoznačně zvítězila možnost C – *poněkud nefér*, pro kterou se rozhodlo v 1. fázi zhruba 53 % účastníků. Výsledek znamená, že většina účastníků vnímá zvýšení cen nářadí po přírodním živlu jako něco, co není fér. Zhruba 1/4 účastníků pro potvrzení daného tvrzení dokonce zvolilo variantu D – *značně nefér*. Kolem 22 % účastníků vyhodnotilo danou situaci jako A – *zcela v pořádku* nebo B – *přijatelné*. Ve 2. fázi experimentu po intervenci v podobě zdůraznění *místní příslušnosti* (daná situace se „mě“ dotýká) většina účastníků vyhodnotila situaci jako *poněkud nefér* s nárůstem o zhruba 10 p. b. oproti předešlému stavu na 63 %, což je významné posílení dané možnosti. Posílení ovšem zaznamenala také varianta *přijatelné*, pro kterou se rozhodlo o zhruba 11 p. b. účastníků více než předtím, což nyní činilo zhruba 26 % odpovědí. Nejvyšší pokles byl zaznamenán u varianty *značně nefér*, pro kterou se rozhodlo o 20 % účastníků méně než předtím, což ze zhruba 25 p. b. znamenalo snížení na zhruba 5 %.



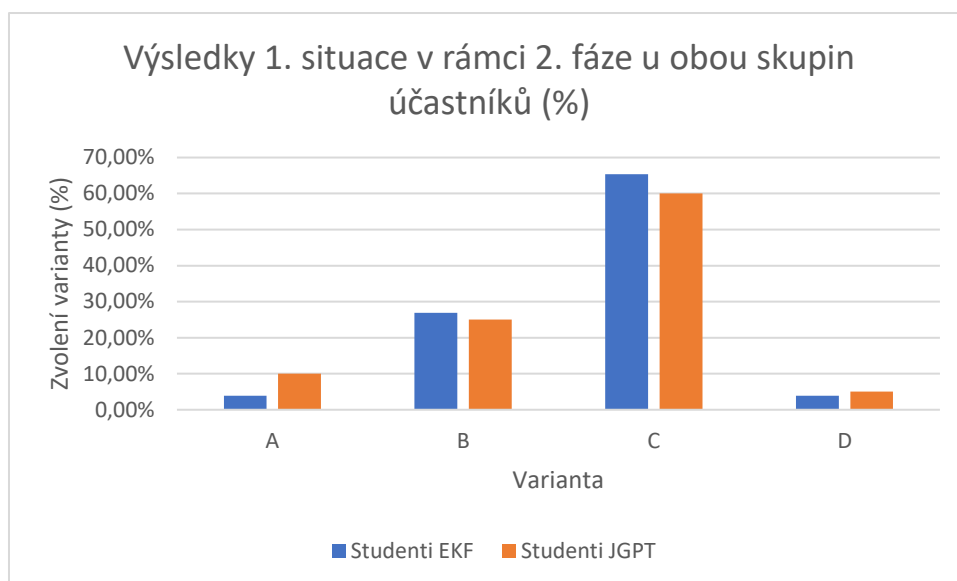
Nyní přejdeme k porovnání mezi oběma skupinami účastníků experimentu. Při pohledu na graf 4-4 lze pozorovat, že obě skupiny účastníků s ohledem na daný poměr zastoupení v rámci celkového vzorku, zaujali během 1. fáze k daným situacím zhruba stejný postoj, ve kterém v obou skupinách více než polovina účastníků zvolila variantu C – *poněkud nefér*. U studentů EKF dále  $\frac{1}{4}$  účastníků zvolila možnost D – *značně nefér* a nejinak tomu bylo u studentů JGPT, kde se pro variantu D rozhodlo 24 % účastníků. Pro variantu *zcela v pořádku* nebo *přijatelné* se rozhodlo zhruba 22 % studentů EKF a 24 % studentů JGPT.



Graf 4-4: Výsledky 1. situace v rámci 1. fáze u obou skupin účastníků (%), zdroj: vlastní

Zajímavé zjištění nabízí znázorněná situace v grafu 8-1 (viz příloha č. 1), který vyjadřuje podíl odpovědí jednotlivých skupin na celkovém počtu zvolení dané varianty. Z počtu všech vyjádřených postojů k situaci prostřednictvím varianty A – *zcela v pořádku* lze vidět 60% podíl odpovědí u studentů JGPT, zatímco u studentů EKF daný podíl činí 40 %, což znamená, že studenti JGPT mají vyšší relativní míru zastoupení v tomto postoji, ovšem absolutně jsou si co do počtu studentů obě skupiny rovny.

Nyní porovnejme výsledky 1. situace poté, co došlo k intervenci týkající se v zahrnutí *místní příslušnosti* jednotlivých účastníků experimentu.



Graf 4-5: Výsledky 1. situace v rámci 2. fáze u obou skupin účastníků (%), zdroj: vlastní

Z grafu 4-5 je zřejmé, že příklonění se k variantě C – *poněkud nefér* vzrostlo v rámci obou skupin. U studentů EKF šlo o nárůst více než 10 p. b. (65 %), zatímco u studentů JGPT byl nárůst zhruba o 2-3 p. b. nižší (60 %). Pokles z varianty D – *značně nefér* na pouhých 4 % u studentů EKF a 5 % studentů JGPT, což v obou případech představuje snížení o více než 20 p. b. Nárůst byl zaznamenán při volbě varianty B – *přijatelné*, pro kterou se rozhodlo 27 % studentů EKF a ¼ studentů JGPT což lze považovat za podobný stav. Oproti předešlé fázi zde byl zaznamenán nárůst vyšší než 10 p. b.

Na grafu 8-2 (viz příloha č. 2) lze opět porovnávat podíl odpovědí jednotlivých skupin u daných variant v rámci celkového počtu odpovědí u těchto variant. U obou *extrémních* variant A – *zcela v pořádku* a D – *značně nefér* lze pozorovat převahu podílu odpovědí u studentů JGPT (u A 77:23 a D 58:24), zatímco marginální převaha odpovědí u variant B a C je zřejmá u studentů EKF.

#### 4.8.1 Shrnutí situace č. 1 a implikace pro reálné prostředí

Většina účastníků experimentu vyhodnotila nárůst cen po působení živelné pohromy jako poněkud nespravedlivý v obou fázích experimentu. Ve druhé fázi při zahrnutí místního efektu došlo k nepředpokládanému zjištění, kdy sice došlo k nárůstu počtu zvolení varianty *poněkud nefér*, ovšem vyšší nárůst byl zaznamenán v rámci varianty *přijatelné* a také byl zaznamenán celkový pokles zvolených variant C i D o 10 p. b. ze 77 % na 67 %. Je předmětem dohadů, co tento odklon od původních možností způsobilo.

V rámci srovnání obou skupin účastníků experimentu vyšlo najevo, že se studenti EKF a JGPT od sebe příliš neliší. Srovnání, které v rámci obou skupin proběhlo, bylo převážně na

relativní bázi, poněvadž větší zastoupení v celkovém vzorku zúčastněných hráli studenti EKF (60 %). Co se týče skupiny studentů EKF, během 1. fáze považovalo zdražení nářadí za obecně v pořádku (zcela v pořádku + přijatelné) dohromady zhruba 22 % studentů. Naopak většina studentů (73 %) preferovala variantu obecně neférovou (poněkud nefér + značně nefér). Co se týče skupiny studentů JGPT, dohromady jich čítalo 40 % všech zúčastněných. 34 % studentů z dané skupiny vnímalo zdražení jako ospravedlnitelnou možnost, zatímco většinový podíl 66 % studentů posoudilo danou možnost jako nespravedlivou.

Ve 2. fázi experimentu s provedenou intervencí se snahou navodit místní efekt studenti EKF vnímali situaci spíše jako nespravedlivou (69 %), zatímco zbývajících 31 % studentů vnímalo situaci jako ospravedlnitelnou. Co se týče skupiny studentů JGPT, výsledek je velmi podobný. 65 % studentů posoudilo zdražení spíše jako nespravedlivé, zatímco 35 % studentů jako ospravedlnitelné. Ve 2. fázi byly výsledky zhruba vyrovnané. V rámci relativního srovnání přistoupilo k dané situaci racionálněji (tedy blíže konceptu homo economicus) více účastníků ze skupiny studentů JGPT než u skupiny studentů EKF. V rámci absolutního vyjádření ovšem v obou případech převyšoval počet studentů EKF počet studentů JGPT volících danou možnost (viz logika z daného rozsahu souboru).

Navození místního efektu ve 2. fázi experimentu nehrálo příliš velkou roli, ovšem opět se potvrdilo, že i v průběhu času dokážou účastníci v obou skupinách dojít ke shodě v rámci postoji k vzniklé situaci spočívající ve zdražení cen nářadí po živelné pohromě. V obou případech se tedy jedná o důležitý poznatek, který je v kontrastu s tím, jak danou situaci nahlížet z pohledu tradiční ekonomické teorie.

Je zřejmé, že zde došlo k zafungování 2 důležitých poznatků. Tím prvním je fakt, že ne každé rozhodnutí, které může být v souladu s tradiční ekonomickou teorií, bude vnímáno jako přijatelné. Zajímavý příklad, který se odehrál ve Spojených státech zkraye 21. století (2004) uvádí Sandel (2015), který zmiňuje příklady lichvy následně po hurikánu. Lidé obecně na zdražení reagují velice pohoršeně – zvláště, jedná-li se o přírodní živél, který je z jejich individuální pozice jen velmi těžko, ne-li nemožně ovlivnitelný. Druhým zajímavým poznatkem je zafungování efektu WYSIATI („What you see is all that is“). Lidé mají přirozenou tendenci utvářet své postoje, názory, resp. reakce na základě toho, co vidí a je jim k dispozici v daný okamžik. Logicky tedy vlivem působení efektu WYSIATI mají lidé sklon ignorovat takové informace a důkazy, které v daný okamžik k dispozici nemají. Kahneman (2012) naráží na řadu zjištění vyjadřujících skutečnost, že vlivem působení Systému 1 mají lidé přirozenou tendenci domýšlet si určité příběhy, ovšem pouze na základě toho, co vidí a mají

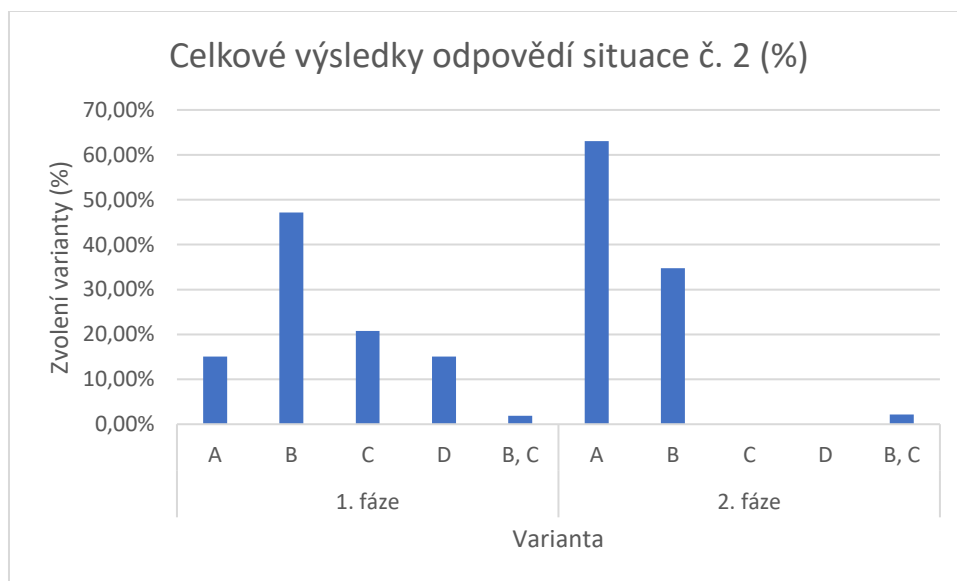
k dispozici a ty informace, které postrádají, nemohou logicky zakomponovat do svých myšlenkových procesů. Zmíněný autor demonstrovuje svá zjištění na konkrétním experimentu, ve kterém účastníci měli posoudit výpovědi právníků, kteří každý obhajovali určitý postoj v nastalé situaci mezi vedoucím prodejny a zástupcem odborů, s nímž byli také seznámeni. Jednotliví účastníci, kteří vyslechli pouze verzi od 1 strany, měli ve svých úsudcích jasno, zatímco účastníci, kteří vyslechli verzi od obou stran, si svým úsudkem tak jistí nebyli. Zkrátka a dobře, lidé hledají co nejjednodušší způsob, jak si usnadnit rozhodování ohledně vyjadřování nějakého postoje. Pro ilustraci existuje ještě jeden příklad, se kterým přichází znovu Kahneman (2012) v rámci něhož lze opět znázornit princip fungování principu WYSIATI. Na základě myšlenkového experimentu s delfíny došel zmíněný autor k závěru, že lidé mají tendenci složité otázky nahrazovat těmi jednoduššími, které jsou právě k dispozici. Pokud tedy zazní otázka, kolik prostředků by člověk věnoval na ochranu nebo záchranu vybraného živočišného druhu, nahradí to otázkou, kolik emocí pocítuje, když pomyslí na nějaký vybraný živočišný druh (např. delfini). Takhle vznikají v lidském myšlení příběhy – zapojení kognitivních a emocionálních funkcí v rámci Systémů 1 a 2 a dokreslení si určité situace, k níž je nutné se nějak postavit.

Autor bakalářské práce si je jistý, že dané myšlení se velmi často vyskytuje také v chování běžných lidí – spotřebitelů v momentě rozhodování se, co si koupí, nebo také u investorů, kteří si mají zvolit své investiční aktivity. Krom zmíněných skutečností se dané chování s nejvyšší pravděpodobností projevuje také u voličů politických stran nebo dobrosrdečných poskytovatelů finanční nebo nefinanční pomoci (viz žebráci: na Karlově mostě nebo naproti obchodního centra Karolína – kolemjdoucí mnohdy nedokáže rozpoznat, jestli daný jedinec skutečně potřebuje urgentně peníze pro svůj život nebo má peněz dostatečné množství a žebře „když může“ a ať už je pravda jakákoliv, v tomto případě autor bakalářské práce názorně podlehl fungování efektu WYSIATI).

#### 4.9 Situace číslo 2 – Vánoce a plyšový medvídek

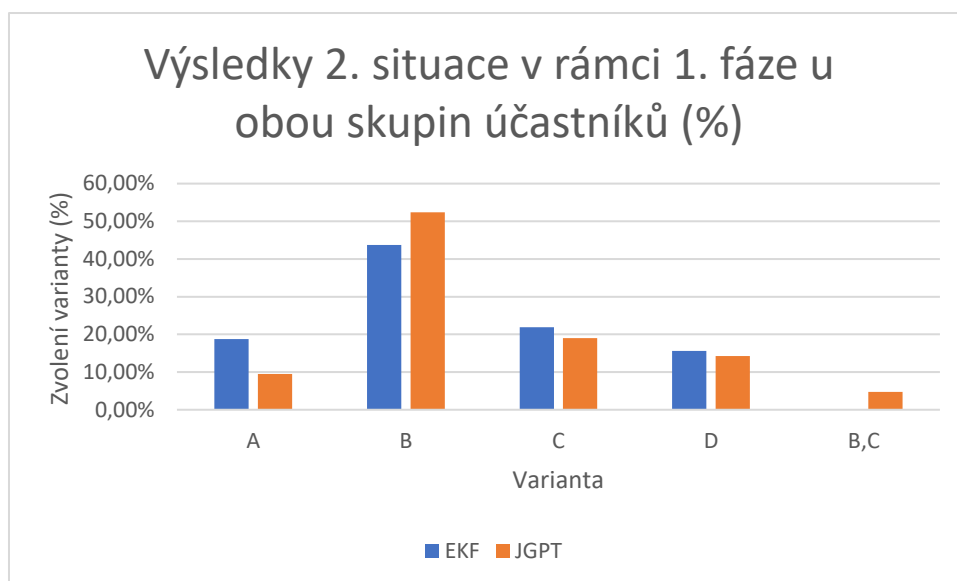
V grafu 4-6 je znázorněno procentuální vyjádření výsledků zvolených variant pro obě fáze experimentu u obou skupin účastníků dohromady. V 1. fázi experimentu byla účastníky obou skupin nejčastěji preferována se 47 % varianta B – *přijatelné*. Všimněme si, že cca 36 % účastníků vnímalo rozhodnutí obchodníka vydražit poslední kus plyšového medvídka jako něco nepříjemného, protože volili pro varianty C – *poněkud nefér* a D – *značně nefér*. Pro variantu A se rozhodlo 15 % účastníků, kteří danou situaci vnímali jako *zcela v pořádku*. Celkem vnímalo situaci za něco, co je obecně v pořádku 62 %. 2 % účastníků se rozhodlo zvolit dvě

možnosti najednou (v grafu označ., jako B, C): ze strany podnikatele se jim jeví možnost B a ze strany zákazníka možnost C. Z pohledu celkového vzorku se však jedná o zanedbatelný podíl, ovšem odpověď je to určitě zajímavá.



Graf 4-6: Celkové výsledky odpovědí situace č. 2 (%), zdroj: vlastní

Poměrně neopomenutelnou změnu přinesla 2. fáze zahrnující intervenci. Zde nastala intervence v podobě doplnění informace, že prostředky vytěžené z dražby posledního kusu plyšového medvídky poputují na charitativní účely. S drtivým náskokem byla účastníky nejčastěji zvolena varianta A (63 %) a hned poté varianta B (35 %). Pouze 2 % účastníků (stejně jako v předešlé fázi) zvolilo možnosti B i C (B z pohledu vedoucího, obchodníka a C z pohledu rodiče). Samostatně variantu C nebo D, které představují označení situace jako něco nespravedlivého, nezvolil nikdo. Za zajímavé, kromě nárůstu zvolení variant A i B, lze považovat argumentaci při zvolení možnosti B a C, protože vždycky, ať už je smyslem sbírky cokoliv jiného, se daný účastník přiklání k pozici obchodníka nebo spotřebitele z pozice dražby samotné (je jedno, za jakým účelem je prováděna, mě jako spotřebitele zajímá, zda daného plyšáka získat mohu nebo ne a proto je dražba nespravedlivá i tehdy, pokud jsou peníze určeny k charitativním účelům – protože je to stejný princip jako v předešlé fázi, dražba = dražba, a já si nemohu plyšového medvídky dovolit).

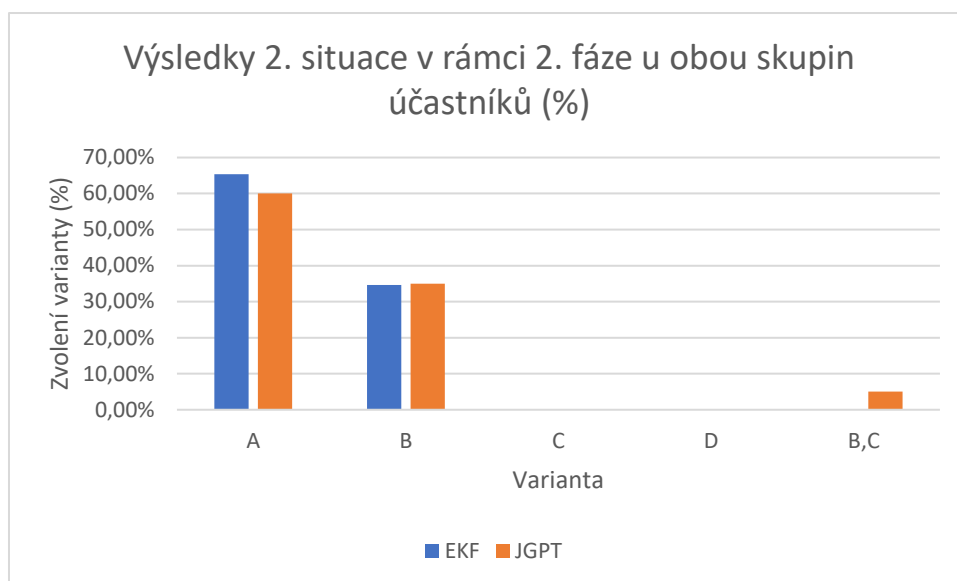


Graf 4-7: Výsledky 2. situace v rámci 1. fáze u obou skupin účastníků (%), zdroj: vlastní

Z výše uvedeného grafu 4-7 je patrné, že situaci vnímalo jako spravedlivou v obou skupinách více než 60 % účastníků, kteří volili možnosti A nebo B, přičemž převahu u varianty A – *zcela přijatelné* měli studenti EKF (19 %), zatímco studenti JGPT zde měli zhruba 10% zastoupení. Naopak ale měli vyšší zastoupení studenti JGPT u varianty B – *přijatelné* (52 %) oproti studentům EKF (44 %). Významnou podobnost lze zaznamenat také u variant C a D, pro které se dohromady rozhodlo přes 30 % účastníků v obou skupinách (37 % účastníků v rámci skupiny studentů EKF a 33 % účastníků v rámci skupiny studentů JGPT).

Při pohledu na graf 8-3 (viz příloha č. 3) lze pozorovat, že studenti EKF mají jasně větší zastoupení u všech zvolených varianty A, zatímco u zvolených varianty B mají větší zastoupení studenti JGPT. Pro obě možnosti (B, C) hlasoval pouze 1 účastník ze skupiny studentů JGPT, který logicky představuje 100 % v rámci volby dané varianty. U ostatních možností je zastoupení poměrně rovnoměrné.

V níže uvedeném grafu 4-8 lze spatřit změnu ve zvolených variantách, která v obou skupinách znamenala nárůst možnosti A. Lze se domnívat, že pro danou možnost se rozhodla většina studentů, kteří volili v rámci obou skupin v 1. fázi možnosti C nebo D. Studenti EKF se ve 100 % případů rozhodli pro variantu A nebo B, což představuje nárůst o zhruba 40 p. b. ve srovnání s předešlou fází. Větší zastoupení mají studenti EKF u varianty A (65 %). Studenti JGPT z více než 95 % zvolili možnost A nebo B, přičemž zanedbatelně větší zastoupení mají oproti studentům EKF u varianty B. Rozhodně vyšší zastoupení studenti JGPT však mají u zvolených dvou možností B, C, ovšem se opět jedná o zanedbatelné množství účastníků (1).



Graf 4-8: Výsledky 2. situace v rámci 2. fáze u obou skupin účastníků (%), zdroj: vlastní

Na grafu 8-4 (viz příloha č. 4) lze spatřit zastoupení jednotlivých skupin na jednotlivých variantách. Studenti EKF mají vyšší převahu u zastoupení při volbě varianty A, zatímco studenti JGPT mají lehce vyšší zastoupení při volbě varianty B, fakticky však nejde o významný rozdíl.

#### 4.9.1 Shrnutí situace č. 2 a implikace pro reálné prostředí

Většina účastníků experimentu se v obou fázích rozhodla pro variantu A nebo B. V první fázi vnímalo situaci jako spravedlivou zhruba 62 % účastníků. 36 % účastníků vnímalo situaci jako nespravedlivou a 2 % účastníků se rozhodlo vnímat situaci poněkud zjevným relativistickým úhlem pohledu. Po přidání intervence v podobě doplnění, že prostředky vzešlé z dražby posledního kusu plyšového medvídka poputují na charitativní účely (pomoc dětem), téměř 99 % účastníků experimentu volilo danou situaci za spravedlivou vlivem zvolení možností A nebo B, což je oproti předešlému stavu změna o zhruba 37 %. Opět 2 % účastníků zvolilo variantu B i C dohromady, tudíž autor bakalářské práce rozdělil daná 2 % mezi obě varianty rovnoměrně, poněvadž nemá příliš význam daná 2 % rozlišovat nebo se jimi příliš zabývat. Vlivem intervence došlo k významné změně distribuce odpovědí mezi jednotlivými variantami.

Co se týče rozdílů mezi jednotlivými skupinami, byly výsledky opět velmi podobné. V 1. fázi v obou skupinách více než 60 % účastníků považovali situaci za spravedlivou a 40 % účastníků vyhodnotilo situaci jako nespravedlivou, zatímco v 2. fázi považovalo situaci za spravedlivou téměř 100 % účastníků v obou skupinách. 5 % účastníků ve skupině studentů

JGPT (1 účastník) volilo dvě možnosti najednou (B a C), což opět na prokazatelném vlivu intervence nemění nic.

V rámci implikací pro reálné prostředí lze vyvodit 2 věci. Tou 1. je, že lidé obecně nemají rádi, pokud je někdo zvýhodněn na úkor někoho dalšího, což se prokázalo v 1. fázi u 40 % zvolených možností C nebo D. Dané zjištění může implikovat podstatná fakta pro potřeby různých typů politik (viz důchody, zdravotnictví), pro vnímání průběhu soudních sporů, mezilidských vztahů, odběratelsko-dodavatelských vztahů ad. nabízí se otázky: Nemělo by být pro homo economicus jedno, jakým způsobem se zachová jiný homo economicus, nebo je touha způsobit radost svým dětem silnější než suchý ekonomický kalkul? Nebo zde existuje významná proměnná v podobě působení efektu spočívající v možnosti *něco získat*? Druhou skutečností je že zde znovu došlo k zapůsobení efektu WYSIATI a potvrdilo se, že mnohdy záleží na tom, jak je daný problém podáván, protože v 1. fázi měli účastníci informaci pouze o dražbě samotné, zatímco v 2. fázi už došlo k doplnění, co se s výtěžkem dražby bude konkrétně dít. V 1. fázi mohli účastníci pouze spekulovat, tudíž se nabídla možnost, že výtěžek si obchodník nechá, což vzhledem k tomu, že jednak mnoho rodičů a dětí by přišlo o možnost mít daného plyšového medvídku k dispozici a zároveň by výsledek daného nedosažení plyšového medvídku spočíval v tom, co obchodník utrží na „cizím neštěstí“.

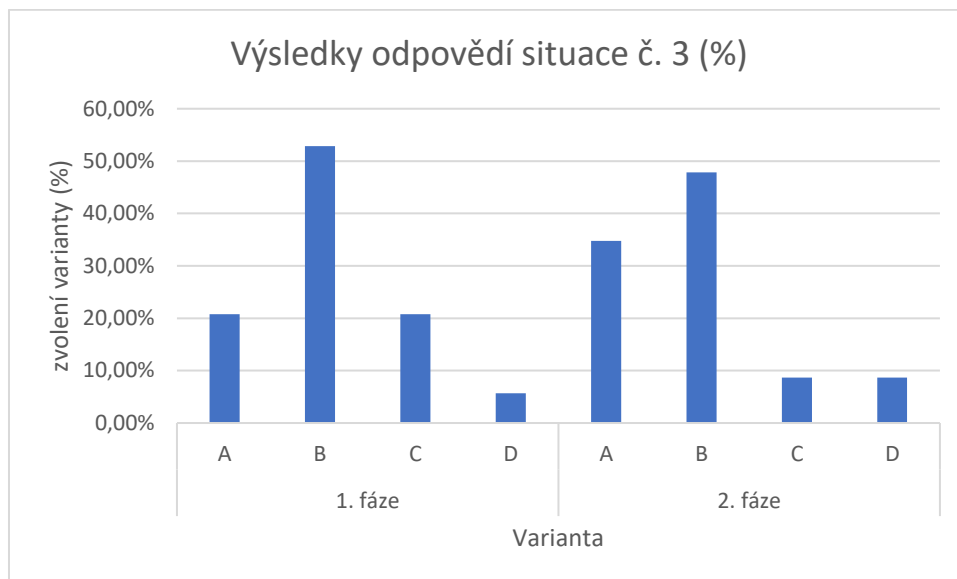
#### 4.10 Situace číslo 3 – model letadla

Zatímco vyhodnocení předchozích situací přineslo víceméně očekávané výsledky, v rámci situace č. 3, jak si nyní ukážeme, se nepodařilo naplnit předpokládaný výsledek, ovšem i tak lze v tomto případě zaznamenat určitou změnu, ke které vlivem intervence došlo.

V 1. fázi, která zahrnovala označení *katalogové (původní) ceny* a *zdražení* vlivem nedostatku určitého zboží a jeho následném dodání po uplynutí 3 měsíců, je z pohledu na graf 4-9 zřejmé, že téměř 73 % účastníků experimentu se přiklonilo k variantě, v jejímž rámci je daná situace spíše spravedlivá, přičemž cca 53 % účastníků z toho zvolilo variantu B – *přijatelné*. 27 % účastníků vyhodnotilo situaci jako spíše nespravedlivou, přičemž větší zastoupení lze spatřit u varianty C – *poněkud nefér* (cca 21 %). Poté, jakmile došlo během 2. fáze k intervenci v jejímž rámci byla původní (*katalogová*) cena označená jako *sleva*, a zdražení, ke kterému došlo, nabývalo označení *katalogová cena* (z původní slevy návrat k ceně katalogové), lze pozorovat změnu u každé z jednotlivých variant. Dohromady situaci považovalo za spravedlivou zhruba 83 % účastníků experimentu, zatímco zhruba 17 %

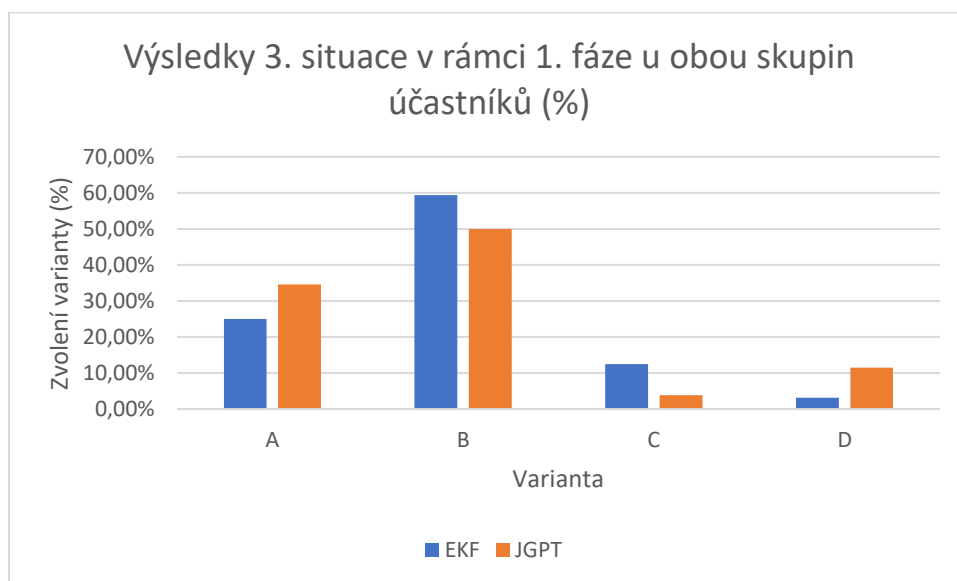


účastníků považovalo danou situaci za nespravedlivou. Nárůst účastníků, kteří nově vnímali situaci jako ospravedlnitelnou, dosáhl výše 10 p. b.



Graf 4-9: Výsledky odpovědí situace č. 3 (%), zdroj: vlastní

Co se týče porovnání výsledků mezi skupinami studentů EKF a JGPT, tak při pohledu na graf 4-10 lze spatřit, jak se dané výsledky odlišovaly.

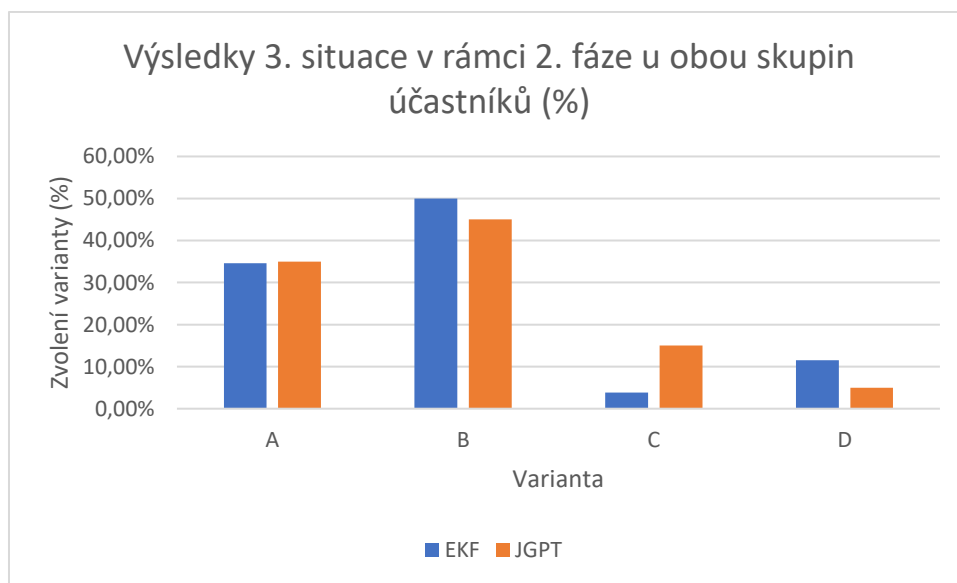


Graf 4-10: Výsledky 3. situace v rámci 1. fáze u obou skupin účastníků (%), zdroj: vlastní

Na výše přiloženém grafu 4-10 lze spatřit, že rozdíly mezi odpověďmi nejsou v rámci skupin příliš významné. V obou skupinách zhruba 85 % účastníků danou situaci vnímalo za spravedlivou, přičemž ve skupině studentů EKF převyšuje oproti studentům JGPT varianta *přijatelné*, zatímco u studentů JGPT lze pozorovat větší důraz na přímou variantu *zcela v pořádku*. Zhruba 15 % účastníků vnímalo danou situaci v obou skupinách jako

nespravedlivou, přičemž zvolení měkkí verze nepřijatelnosti v podobě varianty C dominuje opět u studentů EKF (13 % oproti 4 % studentů JGPT), zatímco u tvrdší verze nepřijatelnosti v podobě varianty D dominuje relativní podíl studentů JGPT (12 % vůči 3 % u studentů EKF, tedy o  $\frac{1}{4}$  více). Daný stav dominance v rámci míry zvolení určité varianty z celkového počtu zvolení této varianty v porovnání obou skupin lze pozorovat v grafu 8-5 uvedeném v seznamu příloh (viz příloha č. 5).

Po provedení intervence do zadání v rámci 2. fáze experimentu v rámci vyhodnocení výsledků, což lze pozorovat při pohledu na níže přiložený graf 4-11, vnímalo situaci jako spravedlivou téměř 85 % účastníků ze skupiny studentů EKF, zatímco u studentů JGPT danou situaci považovalo za spravedlivou o 5 % účastníků méně (80 %). U studentů EKF oproti původní fázi nedošlo k žádnému odchýlení, zatímco u studentů JGPT došlo k odchýlení o 5 p. b., přičemž tento výsledek je v rozporu s předpokládaným výsledkem. Situaci jako nespravedlivou považovalo v rámci skupiny studentů EKF zhruba 15 % účastníků, zatímco 20 % účastníků považovali situaci za nespravedlivou v rámci skupiny studentů JGPT. K významným změnám v rámci porovnání obou skupin nedošlo.



Graf 4-11: Výsledky 3. situace v rámci 2. fáze u obou skupin účastníků (%), zdroj: vlastní

K významnějším změnám došlo v porovnání s předchozí fází v rámci komparace zastoupení voleb určité varianty z celkového počtu zvolení této varianty vybranou skupinou účastníků. Na základě komparace s výsledky v grafu 8-5 z 1. části s uvedeným grafem 8-6 (viz příloha č. 6) je zřejmé, že největší změny lze pozorovat u variant C a D, kde nastal opačný jev než v 1. fázi. Pro jednoznačnější variantu D zde figuruje vyšší míra zastoupení účastníků ze

skupiny studentů EKF, zatímco u varianty C významně figuruje zastoupení účastníků ze skupiny studentů JGPT. Opět se jedná o poměrně nečekaný výsledný stav.

#### 4.10.1 Shrnutí situace č. 3 a implikace pro reálné prostředí

V obou fázích experimentu považovala větší část celkového vzorku účastníků situaci za spravedlivou (1. fáze: 73 %, 2. fáze: 83 %). V rámci provedené intervence lze pozorovat změnu ve výši 10 p. b., ovšem ani tak se nepodařilo naplnit původní předpoklady. V rámci intervence se nepodařilo potvrdit vnímání rozdílů mezi různými označeními *katalogové (původní) ceny* a *nové ceny* (zdražení) ve větší části vzorku.

Co se týče srovnání obou skupin, příliš veliký rozdíl nebyl zaznamenán ani zde. V obou skupinách minimálně 80 % účastníků vyhodnotilo v rámci obou fází situaci jako spravedlivou. Za největší změnu lze považovat míru dominance v rámci porovnání odpovědí jednotlivých skupin v rámci celkového počtu odpovědí vybraných variant. Paradoxně větší důraz na jednoznačnou variantu v podobě vyhodnocení situace jako nespravedlivé byl během 2. fáze experimentu zaznamenán u studentů EKF, přičemž v rámci původního předpokladu se daný stav očekával spíše u studentů JGPT.

Podrobné zkoumání a analyzování výsledného stavu by bylo pro potřeby bakalářské práce vyčerpávající. Nehledě na to, podařilo-li se naplnit původní předpoklady nebo ne, má vnímání označení cen a jejich změn v rámci různých akcí (sleva, zdražení) významné praktické dopady. Jakékoliv zdražení vnímají lidé s vyšším pohoršením, protože je prokázáno, že samotný výraz zdražení je vnímán s negativnějšími pocity. V předešlé kapitole jsme si dané zjištění demonstrovali na příkladě s platebními kartami. Ukázalo se, že pro prodejce je výhodnější používat strategií, která používá následující označení:

1. Pro snížení ceny je vhodné používat označení akce, sleva,
2. a pro zvýšení ceny výraz katalogová cena (původní cena).

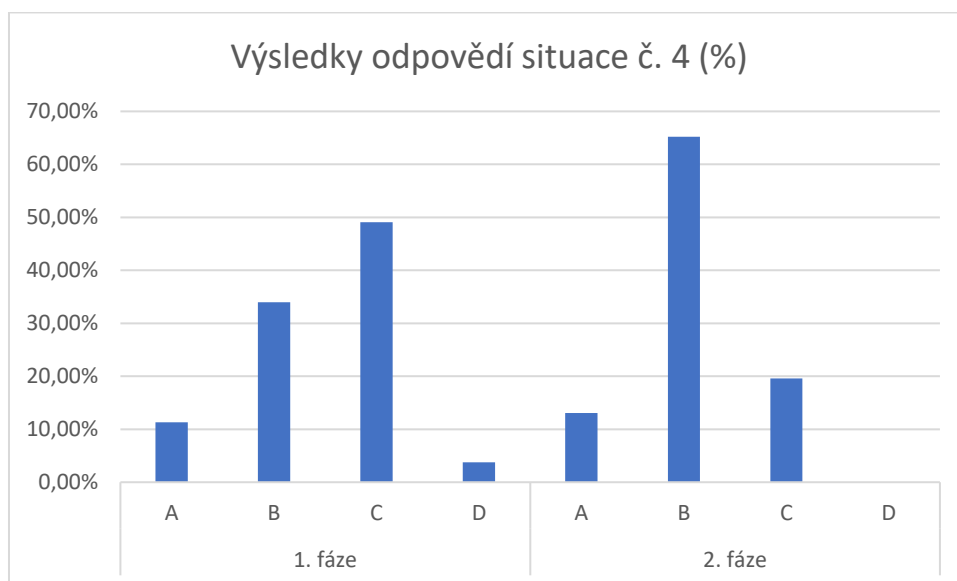
Výše popsany poznatek je důležitý pro potřeby marketingu a cenové politiky firem a obchodníků.

#### 4.11 Situace číslo 4: Lokalita zasažena ekonomickou krizí

Výsledky 4. a poslední situace v rámci 1. části experimentu jsou znázorněny v grafu 4-12. Jak můžeme z grafu 4-12 vyčíst, v 1. fázi se větší část účastníků rozhodla pro příklon k posouzení dané situace (snížení mezd během ekonomické krize) jako nespravedlivé (53 %),

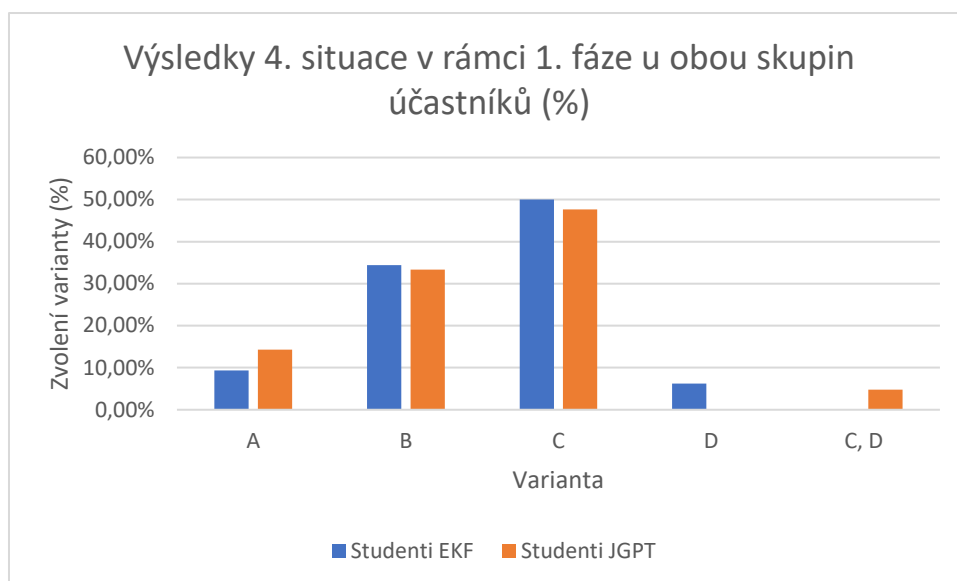
přičemž 49 % účastníků posoudilo situaci prostřednictvím zvolením varianty C – poněkud nefér. 47 % účastníků se jevila daná reakce firmy, která snížila mzdy, jako ospravedlnitelná.

Vlivem intervence, v jejímž rámci bylo zadání modifikováno, že ačkoliv se v dané lokalitě projevuje hospodářská krize a firma se rozhodla mzdy zvýšit, byl zaznamenán poměrně významný přesun k posouzení možnosti jako spravedlivé. Variantu B – přijatelné nyní zvolilo kolem 65 % účastníků, přičemž dohromady situaci považovalo za spravedlivou téměř 80 % účastníků. 20 % účastníků vyhodnotilo danou situaci jako neférovou, přičemž nikdo z celého vzorku nevolil variantu D – zcela v nepořádku.



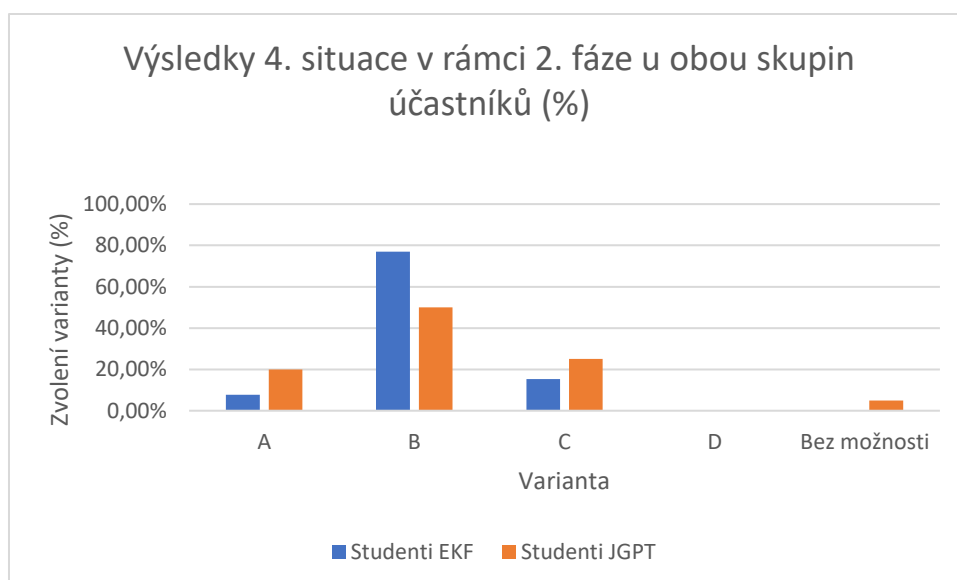
Graf 4-12: Výsledky odpovědí situace č. 4 (%), zdroj: vlastní

Co se týče komparace výsledků v rámci jednotlivých skupin účastníků, z grafu 4-13 můžeme pozorovat určitou podobnost v rámci zvolených variant obou skupin. Jak studenti EKF, tak studenti JGPT zvolili variantu C nejčastěji ze všech nabízených možností (zhruba 50 % účastníků). Následovaly (chronologicky) volby možností B (obojí kolem 34 %) i A (studenti JGPT kolem 14 % a studenti EKF kolem 9 %).



Graf 4-13: Výsledky 4. situace v rámci 1. fáze u obou skupin účastníků, zdroj: vlastní

Na grafu 8-7 (viz příloha č. 7) lze pozorovat podíl odpovědí jednotlivých účastníků experimentu na celkovém výsledku voleb v rámci daných variant. Jak je zřejmé, výsledky jsou na obou stranách podobné. Podobně jako v případě situace č. 2, také zde se někteří účastníci rozhodli zvolit dvě různé varianty (v rámci skupiny JGPT). Studenti EKF zase mají jednoznačnou převahu v rámci zvolení přímé varianty D. Studenti JGPT tvoří vyšší míru zastoupení u zvolení varianty A.



Graf 4-14: Výsledky 4. situace v rámci 2. fáze u obou skupin účastníků (%), zdroj: vlastní

Jak je možné spatřit v grafu 4-14, v rámci 2. fáze poté, co došlo k provedení intervence v zadání nastala výrazná změna zaujímaného postoje v rámci dané situace. Situaci vnímalo jako

nespravedlivou pouze 15 % účastníků ze skupiny studentů EKF a 25 % studentů ze skupiny studentů JGPT, což značí skutečnost, že 85 % studentů EKF danou situaci posoudilo jako ospravedlnitelnou, a tak samo učinilo 75 % studentů JGPT. 6 % odpovědí účastníků ve skupině studentů JGPT zůstalo bez zvolení varianty.

Co se týče podílu jednotlivých účastníků, při pohledu na graf 8-8 (viz příloha č. 8) je zřejmé, že z obou skupin studentů na celkovém počtu zvolení dané varianty, studenti EKF zaznamenali vyšší poměr u zvolení varianty B (přijatelné), zatímco studenti JGPT ve všech dalších možnostech (kromě varianty D) zaznamenali významnou převahu zvolení daných variant.

#### 4.11.1 Shrnutí situace č. 4 a implikace pro reálné prostředí

Výsledky situace č. 4 plně odpovídají původním předpokladům. V 1. fázi se mírná většina účastníků (53 %) rozhodla považovat danou situaci za neférovou, zatímco vlivem intervence se téměř 80 % všech účastníků rozhodlo danou situaci posoudit jako ospravedlnitelnou. Co se týče srovnání v rámci obou skupin účastníků, v 1. fázi byly výsledky velmi podobné, zatímco ve 2. fázi považovali situaci za spravedlivější spíše účastníci v rámci skupiny studentů EKF. Znamená to, že jakmile společnost snížila mzdy o 6 % během ekonomické krize v dané lokalitě, situaci účastníci považovali jako nepřijatelnou, zatímco jakmile se mzdy zvýšily opět o 6 %, ačkoliv je inflace ve výši 13 %, účastníci situaci vnímali jako obecně férovou.

Implikace pro reálné prostředí spočívají ve 4 skutečnostech:

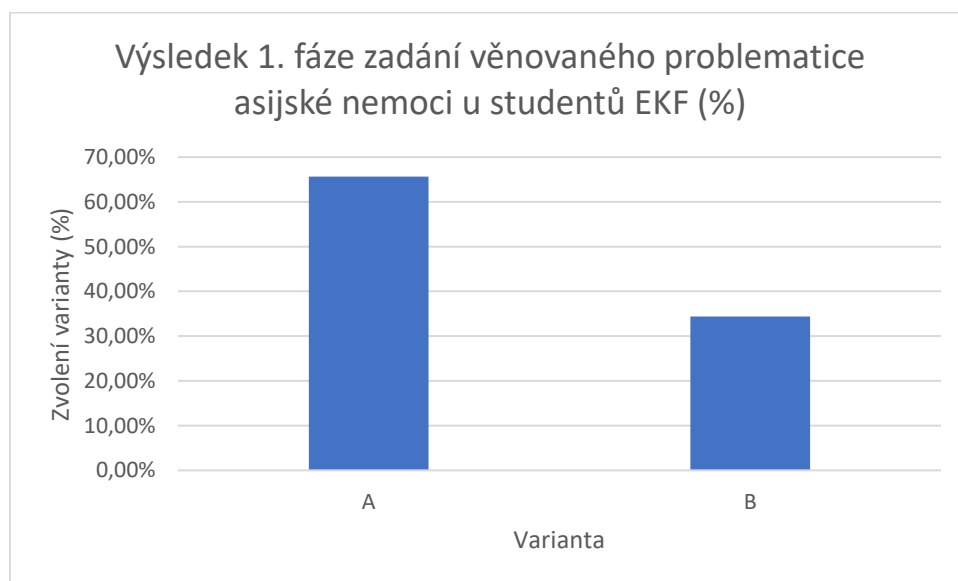
1. Jakoukoliv změnu oproti předcházejícímu stavu lidé mají tendenci vnímat vlivem působení referenčního bodu jako neférovou. Referenční bod by se dal přirovnat k očekávanému stavu nějakého našeho rozhodnutí (viz kapitoly č. 2).
2. Lidé mají obecně tendenci vnímat jakýkoliv vzrůst nebo přírůstek prostředků pozitivně, zatímco jakékoliv snížení-či zvýšení svých prostředků negativně (viz předešlé situace a vnímání mezi běžnou, katalogovou a novou, dražší cenou).
3. Lidé mají problém rozlišovat mezi nominálními a reálnými veličinami. Jak je zřejmé, v obou případech jejich reálná mzda vlivem působení inflace klesá, ovšem v případě 2. fáze, kdy došlo k vzrůstu nominální mzdy, jim nevadí, když jejich reálná mzda klesá, poněvadž zde je uvedeno, že došlo k zvýšení nominálních mezd. Jedná se o exemplární příklad peněžní iluze.
4. Opět zde zafungoval princip WYSIATI.

Z 2. a 3. fáze vyplývají důležitý poznatek, o kterém hovoří už Thaler (2017), a sice, že se firmám příliš nevyplácí sahát na nominální mzdy v dobách recese a ani tak v reálném prostředí příliš nečiní. Daný jev je v rozporu s tradičními předpoklady ekonomické teorie, v jejímž rámci se považuje za zcela přirozené, když firmy v dobách recese mají tendenci vlivem snížení zisků nabízet nižší mzdy za práci, než je obvyklé. Daná skutečnost se totiž negativně může projevit v pocíťovaných referenčních bodech potenciálních zaměstnanců.

#### 4.12 Asijská nemoc

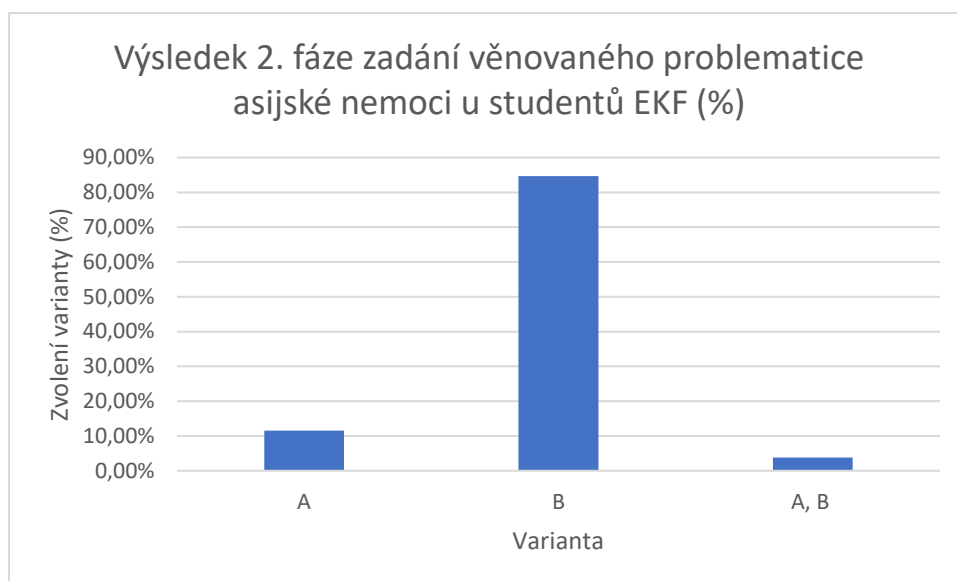
Dostali jsme se k vyhodnocení druhé části experimentu věnované axiomu tranzitivity v rámci prováděné volby. V 1. fázi experimentu měly obě skupiny stejné zadání, ovšem zadání 2. fáze je mezi skupinami odlišné. Ze zmíněného důvodu autor bakalářské práce provedl zvlášť vyhodnocení nastíněné části experimentu u obou skupin účastníků.

Z grafu 4-15 je patrné, že zhruba 65 % účastníků experimentu ve skupině studentů EKF si v 1. fázi vybralo možnost řešení A, jistou záchranu 500 lidí. Účastníci preferovali jistotu před riskováním, ačkoliv by mohli z více než 33 % zachránit všechny, ovšem vyšší pravděpodobnost se týkala jistého úmrtí všech lidí v rámci zadání.



Graf 4-15: Výsledek 1. fáze zadání věnovaného problematice asijské nemoci u studentů EKF (%), zdroj: vlastní

Na grafu 4-16 můžeme pozorovat nové výsledky 2. fáze provedeného experimentu. Jakmile se ovšem pozměnilo zadání v rámci intervence, zhruba 85 % studentů EKF přešlo k volbě varianty B. Variantu A volilo pouze 11 % studentů, přičemž zhruba 4 % studentů volilo obě možnosti zároveň, což nedává z logiky věci smysl.



Graf 4-16: Výsledek 2. fáze zadání věnovaného problematice asijské nemoci u studentů EKF (%), zdroj: vlastní

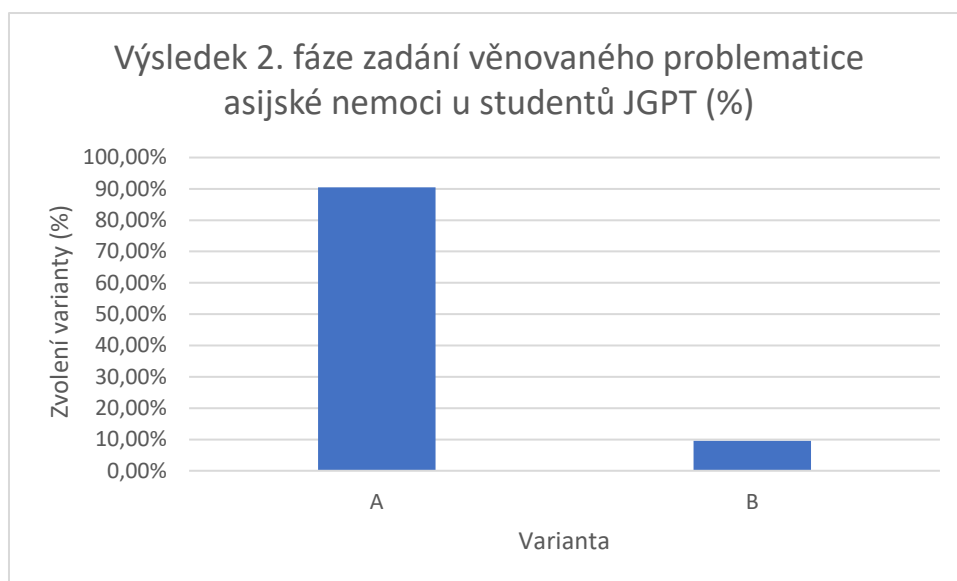
Jak ovšem bylo už dříve nastíněno, varianta  $A = C$  a  $B = D$ . Pokud účastníci preferují nejprve variantu A před variantou B a posléze variantu D před variantou C, potom jsou nekonzistentní v rámci volby řešení dané situace. Nutno podotknout, že přechod z varianty A k variantě B představoval změnu odpovídající zhruba 54 p. b. V tomto případě došlo tedy k porušení axiomu tranzitivity, poněvadž pokud někdo preferuje A před B a B před C, musí logicky preferovat A před C. Vysvětlení tohoto stavu lze nalézt ve 2 skutečnostech:

1. Došlo k působení prospektové teorie projevující se v averzi ke ztrátě a zvýšení sklonu k riziku v momentě, když jsou všechny varianty špatné.
2. Určitou roli mohlo hrát také podání daného problému. Pokud řekneme, že s jistotou zachráníme 500 lidí a poté uvedeme, že 1000 lidí určitě zemře, samotné spojení slov *určitě zemřít* představuje samo o sobě odpudivou možnost.

Podobný výsledek byl zaznamenán také ve skupině účastníků se studenty JGPT, ovšem významný rozdíl spočíval v již 1. části experimentu. Za kuriózní lze považovat případ, ve kterém účastník experimentu zvolil obě možnosti najednou (viz varianta A, B). Je zřejmé, že student se v dané situaci nemohl jasně rozhodnout, kterou variantu upřednostní.

Z níže uvedeného grafu 4-17 je vidět, že studenti JGPT z 90 % preferovali variantu řešení A, tedy projevili daleko vyšší sklon ke zvolení jisté varianty než studenti EKF, kteří projevili vyšší sklon k riziku o výši zhruba 25 %.

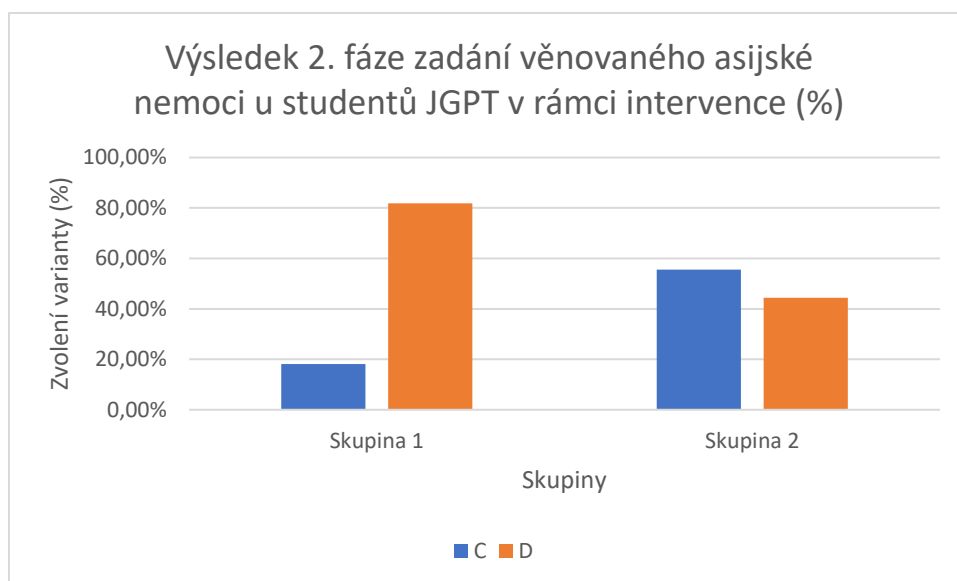




Graf 4-17: Výsledek 2. fáze zadání věnovaného problematice asijské nemoci u studentů JGPT (%), zdroj: vlastní

Během 2. fáze došlo k intervenci, během které se náhodně rozdělila zhruba  $\frac{1}{2}$  studentů JGPT na další 2 skupiny, přičemž u jedné zůstala varianta stejná jako u všech ostatních účastníků. U té druhé skupiny ovšem došlo ke změně v zadání, kdy došlo k přeškrtnutí původního znění možnosti C – *1000 lidí určitě zemře* a napsání *minimálně 500 lidí určitě zemře*. Účelem intervence bylo dokázat, že na jednu stranu zde platí totéž, co v předešlé skupině (sklon k riziku v rámci nepříznivých možností) a zároveň tento důkaz potvrdit o to, že jakmile se 1 z obou možností opět změnila v za daných okolností pozitivnější možnost, ve které by mohlo zemřít potenciálně daleko méně lidí než v rámci původní formulace, potom zde studenti měli tendenci přejít k volbě právě zmíněné mírnější varianty a jejich sklon k riziku nebyl tak výrazný.

Výsledky 2. fáze lze pozorovat v grafu 4-18 a zároveň lze dospět k závěru, že došlo k naplnění původního předpokladu z předešlého odstavce. Kolem 81 % studentů JGPT v rámci 1. dílčí skupiny dalo přednost rizikovější variantě řešení modelové situace, což odpovídá původním předpokladům a shoduje se s původní skupinou studentů EKF. Zatímco druhá dílčí skupina v rámci skupiny účastníků složené ze studentů JGPT dala přednost méně rizikové variantě, jakmile se ukázalo, že zde může (ale nemusí) dojít k lepšímu výslednému stavu a lze zachránit více lidí (téměř 56:44).



Graf 4-18: Výsledek 2. fáze zadání věnovaného asijské nemoci u studentů JGPT v rámci intervence (%), zdroj: vlastní

Na základě výše uvedených poznatků lze říci, že v obou případech se projevilo porušení axiomu tranzitivity představujícího nedílnou součást předpokladů racionální volby. V obou skupinách se rovněž projevilo působení prospektové teorie a majetnického efektu prostřednictvím projevu sklonu k riziku. Implikace pro reálné prostředí se zde vyskytují v tom, jak lidé vnímají své preference a jak jsou schopni tyto preference a změny zakomponovat do svého běžného ekonomického chování. Významnou roli zde hrají emocionální vlivy, které, jak jsme si dokázali, mohou představovat důvod, proč rozdílné formulace stejných možností způsobují rozdílné reakce.

## 5 Závěr

V teoretickém rámci ekonomie hlavního proudu je obsažen model člověka, kterému se říká homo economicus. Jedná se o model, v jehož rámci došlo vlivem postupného redukcionismu a instrumentalismu spolu s nadměrným využíváním matematického aparátu k redukci komplexní lidské bytosti na pouhý akt rozhodování opírající se o axiomaticky dané předpoklady, mezi které patří především předpoklad dokonalé racionality ekonomických aktérů, absolutní sobeckost chování a neomezená schopnost sebeovládání. Díky tomu došlo k významnějšímu postavení ekonomie mezi společenskými vědami, protože došlo k multidisciplinárnímu přesahu modelu homo economicus, a to vlivem jednoduchosti a efektivity, s jakou mohl být aplikován na celou řadu sociálních jevů.

Behaviorální ekonomie představuje vědní oblast na pomezí ekonomie a psychologie, díky které se podařilo dojít k řadě zjištěním vedoucím k závěru, že lidé nedisponují dokonalou

racionalitou, nýbrž racionalitou omezenou. Vlivem omezené racionality se nechovají tak, jak je postulováno z teoretického rámce ekonomie hlavního proudu. Dalo by se tvrdit, že lidská mysl se skládá ze 2 systémů: *Systém 1* je rychlý, intuitivní, automatický, zatímco *Systém 2* je spíše pomalý, analytický a především líný. Pro běžného člověka je charakteristickým rysem převaha *Systému 1* nad *Systémem 2*, což představuje důvod, proč lidé disponují omezenými kognitivními schopnostmi.

Jádro rozporu mezi tradiční ekonomickou teorií a behaviorální ekonomikou lze pozorovat v prospektové teorii soužící jako výchozí teoretický aparát behaviorální ekonomie. Prospektová teorie zároveň představuje alternativu k modelu očekávaného užitku ekonomické teorie hlavního proudu. Největší rozdíl spočívá v pohledu na určující faktor spokojenosti a vnímání užitku. V tomto ohledu došlo k přesunu kladení důrazu z hladin majetku ke změnám těchto hladin majetku, protože lidé své životy vnímají spíše optikou změn, nikoliv stálých stavů. Koncept klesající mezní citlivosti se netýká pouze toho, co lidé získávají, ale také toho, co ztrácejí, přičemž ztráty jsou obecně 2x bolestivější, než jsou potěšující zisky o stejné velikosti. S tím souvisí také referenční body, v jejichž rámci dochází k odlišnému vnímání změn v rámci hladin majetku, přičemž platí, že v případě zisků budou lidé projevovat neochotu riskovat, zatímco u ztrát budou projevovat narůstající sklon k riziku. Prospektová teorie má zásadní význam pro pochopení působení majetnického efektu. Během působení majetnického efektu si lidé cení určité věci natolik, že případná ztráta nebo zbavení se dané věci by byla příliš bolestivá na to, aby ji bylo možno pokrýt např. vyšším množstvím peněz. Během mnoha provedených experimentů bylo zjištěno, že vlivem působení majetnického efektu dochází k menšímu počtu tržních transakcí. Významnou roli, která určuje schopnost lidí něco prodat nebo koupit, opět představují referenční body. Ovšem majetnický efekt nemá absolutní platnost: liší se ohledem na socio-ekonomický statut a nevyskytuje se u zboží každodenní spotřeby.

Další rozdíl mezi tradiční ekonomickou teorií a behaviorální ekonomikou spočívá ve využívání úzkých a širokých rámců. Člověk odpovídající konceptu *homo economicus* v rámci využívání širokých rámců dokáže vidět věci komplexně, zatímco vlivem úzkých rámců se lidé rozhodují převážně na základě 1 faktoru bez ohledu na širší kontext. Jedním z projevů úzkých rámců je tzv. mentální účetnictví, které je pro lidi typické a vlivem kterého dochází k řadě nepředložených rozhodnutí. V praxi lze mentální účetnictví pozorovat např. v rámci řízení a úspěšnosti projektů, přičemž mnohdy jsou sledovány projekty jednotlivě a úsilí bývá vynakládáno špatným směrem. Proto se doporučuje tvorba projektových portfolií. Podobný princip lze pozorovat také při tvorbě investičních portfolií, v jejichž rámci jsou mnohdy

preferovány např. takové akcie, které v současné chvíli mohou být výnosové, zatímco v budoucnu je očekáván jejich propad, což však ale lidé vlivem mentálního účetnictví ignorují a raději v současnosti skončí v kladných číslech bez ohledu na to, jaká bude situace v budoucnu. V rámci mentálního účetnictví existují 2 druhy užitek: užitek z pořízení a transakce. Zde také dochází k působení referenčních bodů, které mnohdy ovlivňují očekávané (referenční) hodnoty, přičemž vždy záleží na tom, jak se skutečný stav od očekávané hodnoty odlišuje. Proto je např. nepříjemné, pokud za stejné pivo v malém obchodu kousek od pláže zaplatíme víc než v luxusním hotelu, protože bychom očekávali pravý opak. Užitek z transakce tedy za určitých okolností může být vyšší nebo nižší, přičemž platí, že výraznou mírou ovlivňuje naše nákupní chování. Vlivem působení užitku z transakce totiž lidé mnohdy nakupují zboží se slevou nebo v akci, ačkoliv není v jejich úmyslu zboží dlouhodoběji nebo v danou chvíli spotřebovávat.

Do oblasti mentálního účetnictví patří také princip rozpočtových počtů, který spočívá v explicitním určení předmětu vynaložení peněžních prostředků. V rámci daného jevu dochází k porušení předpokladu ekonomie hlavního proudu spočívajícího v principu zaměnitelnosti peněžních prostředků. Důležitou roli zde hraje mj. princip utopených nákladů. Lidé mají obecně problém s ignorováním utopených nákladů, ačkoliv by to z pohledu tradiční ekonomické teorie mělo být racionální a zcela možné. Jelikož chtějí mít lidé své mentální rozpočty vyrovnány, raději např. vydrží pravidelně docházet hrát s bolavým kolenem po dobu 1 měsíce tenis, než aby zakoupenou permanentku pro daný účel vůbec nevyužili. Spotřebou (využíváním) určité zakoupené věci totiž dochází k postupnému vyrovnání mentálního účtu, který se po zakoupení dané věci ocitá v záporném stavu.

Rovněž předpoklad sobeckosti byl v rámci behaviorální ekonomie částečně vyvrácen. Ekonomie hlavního proudu staví na předpokladu sobeckosti, přičemž ve skutečnosti se ukazuje, že férové jednání se vyplácí daleko více, než by tomu bylo za předpokladu, že by se člověk choval sobecky. To, jakým způsobem lidé něco vnímají, má výrazný dopad na způsob fungování společností nabízejících své produkty na trhu. Rovněž se ukázalo, že lidé mají tendenci spolupracovat i tehdy, když to po nich nikdo nechce. Také co se týče zápolení mezi okamžitým uspokojením a jeho dlouhodobým rozvržením (plánováním) dochází často k neopodstatněnému a iracionálnímu chování. V kontextu úspor na stáří vedl daný poznatek k zavádění libertariánského paternalismu v některých státech v rámci důchodové politiky. Nutno zdůraznit, že výše popsané jevy se nevyskytují v praxi ojediněle, nýbrž společně.

V praktické části týkající se popisu a analýzy ekonomického experimentu se autor bakalářské práce zabýval tím, jaký postoj lidé zaujímají v rámci určité vzniklé situace (co jim

připadá fér) a axiomem tranzitivity v rámci preference varianty řešení vzniklé situace. Experiment probíhal ve 2 fázích s časovým odstupem na 2 skupinách studentů: studenti Ekonomické fakulty VŠB-TUO a studenti Jazykového gymnázia Pavla Tigrida. Cíl spočíval ve snaze prokázat, že lidé disponují mezenou racionalitou skrze zvolené varianty (postoje), kterými se k daným situacím postavili. Experiment proběhl převážně v souladu s hypotézou omezené racionality a předpokládaných postojů.

Výsledkem experimentu bylo potvrzení hypotézy, že lidé disponují omezenou racionalitou. Ne každý jev, který nastal v souladu s ekonomickou teorií, byl vnímán s pochopením. Studenti podleli projevu WYSIATI, kdy záleží na tom, co a jak je lidem předkládáno. Na základě toho měli buď tendenci si určité situace dokreslovat na základě toho, co vidí, a to se také projevilo v příslušné zvolené variantě. Dále bylo prokázáno, že lidé nemají rádi, pokud je někdo zvýhodněn na úkor někoho jiného, ovšem pokud dojde ke stejné situaci, avšak dané zvýhodnění někoho na úkor dalšího povede k dobrým účelům, potom je situace vnímána jako něco v pořádku. Jediné místo, kde se nepodařilo naplnit předpokládané výsledky, představovalo rozdílné vnímání mezi běžnou (katalogovou cenou) a zdražením. Dřívější výzkumy totiž prokázaly, že na zdražení mají lidé tendenci reagovat podrážděně, zatímco na slevu nebo akci s nadšením. Proto se v rámci cenové politiky doporučuje různým obchodníkům jakékoliv snížení ceny označovat jako akci nebo slevu, zatímco jakékoliv zvýšení ceny jako původní (katalogovou) cenu. Ovšem v daném případě u studentů k odlišení nedošlo, což představuje prostor pro řadu spekulací. Kromě jedné situace se ovšem dokázalo ve všech ostatních případech naplnit původní očekávání, včetně toho, že lidé jakoukoliv změnu vnímají prostřednictvím referenčního bodu. Jakékoliv zvýšení proto přirozeně považují za pozitivní, zatímco snížení za negativní – nehledě na to, jedná-li se o případ peněžní iluze nebo ne, čemuž podleli jak studenti EKF, tak studenti gymnázia JGPT. Ve všech úlohách jednali studenti v obou skupinách velmi podobně s minimální absolutní odchylkou, většinou také s minimální relativní odchylkou až na výjimečné situace, kdy určitý student (studentka) zvolili více možností najednou. Největší rozdíl spočíval k uchýlení se k extrémním variantám, přičemž výraznější sklon k extrémním variantám častěji projeví studenti JGPT. I v tomto zjištění je obsažen prostor pro případnou diskuzi, což platí také pro již vyjádřenou skutečnost, že mezi výsledky obou skupin se nevyskytly zásadní rozdíly ve zvolených variantách.

Zajímavý výsledek lze pozorovat také v části zvané asijská nemoc. Studenti projeví nekonzistentní chování vzhledem ke svým dřívějším vybraným variantám. To bylo zapříčiněno slovní změnou v zadání a zdůrazněním některých slov s emocionálním dosahem. Ovšem pokud

v případě stejných variant řešení akorát s jiným zněním jednou preferují možnost A před B a podruhé naopak, jedná se o prokazatelný příklad porušení axiomu tranzitivity, který představuje základní prvek racionální volby. Kromě samotného porušení axiomu tranzitivity došlo k projevu averze k riziku v případě, že jedna ze dvou předkládaných variant řešení vypadá přijatelněji a lépe než druhá, přičemž v případě, kdy jsou obě varianty nepřijatelné a negativní (resp. žádná nezní přijatelně), tak došlo k zvýšenému sklonu k riziku. Aby se potvrdilo dané zjištění, provedla se ještě jedna intervence v rámci skupiny studentů JGPT, která spočívala v rozdělení dané skupiny na 2 dílčí skupiny. 1. dílčí skupina byla základní s totožným zadáním, jaké obdrželi studenti EKF, zatímco 2. dílčí skupina obdržela změnu jedné z obou variant k fakticky lepší variantě, což mělo za následek relativní i absolutní změnu směrem k averzi k riziku a potvrdilo tak výše zmíněné zjištění.

Fakt, že v rámci ekonomie hlavního proudu docházelo dlouhou dobu k ignoraci zjevných skutečností nahrávajícím argumentu omezené racionality, spočívá ve 2 důvodech. Zaprvé se mnozí významní ekonomičtí představitelé domnívali, že lidé jsou stejně chytrí jako oni. Zadruhé mnozí významní představitelé ekonomické teorie podlehli tzv. indukované slepotě spočívající v přehlížení a ignorování toho, co se do jimi vytvářených modelů příliš nehodí. Mnozí novodobí ekonomové proto začali volat po změně myšlení. Přitom myšlenky behaviorální ekonomie zde existují už několik staletí. Mnohé z nich můžeme nalézt v díle Adama Smithe s názvem Teorie mravních citů.

Na úplný závěr nutno poznamenat, že behaviorální ekonomii nelze vnímat jako úplnou alternativu vůči tradiční ekonomické teorii, nýbrž pouze jako doplňující a nezbytnou součást mnoha dosavadních poznatků o lidském ekonomickém chování.

## Seznam použité literatury

### Odborná kniha

AKERLOF, George A. a Robert J. SHILLER. *Živočišné pudy: jak lidská psychologie řídí ekonomiku a proč je podstatná pro světový kapitalismus*. Praha: Dokořán, 2010. Aliter (Argo: Dokořán). ISBN 978-80-7363-299-1.

ANGNER, Erik. *A course in behavioral economics*. Second edition. London: Palgrave, Macmillan Education, 2016. ISBN 978-1-137-51292-5.

BOHATÁ, Marie, Pavel SEKNIČKA a Marián ŠEMRÁK. *Úvod do hospodářské etiky*. Praha: Codex Bohemia, 1997. ISBN 80-85963-40-x.

CASSIDY, John. *Jak selhávají trhy: logika ekonomických kalamit*. Praha: Academia, 2012. XXI. století. ISBN 978-80-200-2100-7.

DEVLIN, Keith J. *Jazyk matematiky: jak zviditelnit neviditelné*. 2. vyd. v českém jazyce. Přeložil Jan ŠVÁBENICKÝ. Praha: Argo, 2011. Aliter (Argo: Dokořán): Dokořán). ISBN 978-80-257-0494-3.

FIALOVÁ, Helena a Jan FIALA. *Ekonomický výkladový slovník*. 9. Praha: A plus, 2011. ISBN 978-80-903804-5-5.

HOLMAN, Robert. *Dějiny ekonomického myšlení*. 4. vydání. V Praze: C.H. Beck, 2017. Beckovy ekonomické učebnice. ISBN 978-80-7400-641-8.

HOLMAN, Robert. *Ekonomie*. 6. vydání. V Praze: C.H. Beck, 2016. Beckovy ekonomické učebnice. ISBN 978-80-7400-278-6.

HOLMAN, Robert. *Mikroekonomie: středně pokročilý kurz*. 3. aktualizované vydání. V Praze: C.H. Beck, 2018. Beckovy ekonomické učebnice. ISBN 978-80-7400-397-4.

HUERTA DE SOTO, Jesús. *Rakouská škola: tržní řád a podnikatelská tvořivost*. Praha: Dokořán, 2012. ISBN 978-80-87125-18-2.

JUREČKA, Václav. *Mikroekonomie*. 3., aktualizované a rozšířené vydání. Praha: Grada Publishing, 2018. Expert (Grada). ISBN 978-80-271-0146-7.

KAHNEMAN, Daniel. *Myšlení: rychlé a pomalé*. V Brně: Jan Melvil, 2012. Pod povrchem. ISBN 978-80-87270-42-4.

MACHÁČEK, Martin. *Soumrak ekonomie?: k problému formalizace a krize smyslu společenské vědy*. Ostrava: VŠB-TU Ostrava, 2015. ISBN 978-80-248-3749-9.

MANKIW, N. Gregory. *Zásady ekonomie*. Praha: Grada, 1999. ISBN 978-80-7169-891-3.

MINÁRIK, Pavol. *Ekonomie náboženství a náboženství v postkomunistické Evropě*. Brno: Masarykova univerzita, 2018. ISBN 978-80-210-9118-4.

MLČOCH, Lubomír. *Ekonomie důvěry a společného dobra: Česká republika v Evropské unii: pokus o nástin perspektivy*. Praha: Karolinum, 2006. ISBN 80-246-1188-0.

RIEGEL, Karel. *Ekonomická psychologie*. Praha: Grada, 2007. ISBN 978-80-247-1185-0.

SAMUELSON, Paul Anthony a William D. NORDHAUS. *Ekonomie: 18. vydání*. Přeložil Martin GREGOR. Praha: NS Svoboda, 2007. ISBN 978-80-205-0590-3.

SEN, Amartya. *Collective Choice and Social Welfare: Expanded Edition*. 3. London: Penguin Books, 2017. ISBN 978-0-141-98250-2.

TALEB, Nassim. *Černá labuť: následky vysoce nepravděpodobných událostí*. Praha: Paseka, 2011. ISBN 978-80-7432-128-3.

THALER, Richard H. *Neočekávané chování: příběh behaviorální ekonomie*. Přeložil Jan KALANDRA. Praha: Argo, 2017. Zip (Argo: Dokořán). ISBN 978-80-257-2121-6.

URBAN, Jan. *Teorie národního hospodářství*. 4., aktualiz. vyd. Praha: Wolters Kluwer, 2015. ISBN 978-80-7478-724-9.

VÝROST, Jozef a Ivan SLAMĚNÍK. *Sociální psychologie*. 2., přeprac. a rozš. vyd. Praha: Grada, 2008. Psyché (Grada). ISBN 978-80-247-1428-8.

### **Článek v odborném časopise**

HERZOG, Lisa. Economic Ethics for Real Humans: The Contribution of Behavioral Economics to Economic Ethics. *Zeitschrift fuer Wirtschafts- und Unternehmensethik* [online]. 2008, **9**(1), 112-128 [cit. 2019-04-26]. ISSN 1439880X. Dostupné z: <http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=bsu&an=34993769&scope=site>

HOSSAIN, Mehdi Tanzeeb, Darren DAHL a Rajesh BAGCHI. How Cognitive Style Influences the Mental Accounting System: Role of Analytic versus Holistic Thinking. *Journal of Consumer Research* [online]. 2018, **45**(3), 615-632 [cit. 2019-03-29]. DOI:



10.1093/jcr/ucy020. ISSN 0093-5301. Dostupné z: <https://academic.oup.com/jcr/advance-article/doi/10.1093/jcr/ucy020/4938012>

CHYTIL, Zdeněk a Arnošt KLESLA. Nositel Nobelovy ceny za ekonomii pro rok 2017. *Politická ekonomie* [online]. 2018, **66**(5), 652-659 [cit. 2019-03-29]. DOI: 10.18267/j.polek.1210. ISSN 0032-3233. Dostupné z: <http://www.vse.cz/polek/1210>

MANDEL, Naomi, Maura L. SCOTT, Sunghoon KIM a Rajiv K. SINHA. Strategies for improving self-control among naïve, sophisticated, and time-consistent consumers. *Journal of Economic Psychology* [online]. 2017, **60**, 109-125 [cit. 2019-03-29]. DOI: 10.1016/j.joep.2016.12.003. ISSN 01674870. Dostupné z: <https://linkinghub.elsevier.com/retrieve/pii/S016748701630513X>

MELZOCHOVÁ, Jitka. Homo economicus - překonaný předpoklad?. *E-LOGOS: ELECTRONIC JOURNAL FOR PHILOSOPHY* [online]. Praha, 2013, **20**(18), 22 [cit. 2019-04-30]. ISSN 1211-0442. Dostupné z: <https://e-logos.vse.cz/index.php?article=355>

THALER, Richard. Behavioral Economics: Past, Present, and Future. *AMERICAN ECONOMIC REVIEW* [online]. 2016, 2016, **106**(7), 1577-1600 [cit. 2019-05-02]. DOI: 10.1257. ISSN 0002-8282. Dostupné z: <https://www.aeaweb.org/articles?id=10.1257/aer.106.7.1577>

ZAŁEGA, Tomasz. Consumer and Consumer Behaviour in the Neoclassical and Behavioural Economic Approach. *Konsumpcja i Rozwój* [online]. 2014, **8**(4), 64-79 [cit. 2019-04-26]. ISSN 20836929. Dostupné z: <http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=bsu&an=108567643&scope=site>

## **Seznam zkratek**

EKF – Ekonomická fakulta

JGPT – Jazykové gymnázium Pavla Tigrida

p. j. – peněžní jednotky

VŠB-TUO – Vysoká škola báňská – Technická univerzita Ostrava


WYSIATI – *What you see is all that is* (To, co vidíš, je všechno, co je)

## Prohlášení o využití výsledků bakalářské práce

Prohlašuji, že

- jsem byl(a) seznámen(a) s tím, že na mou bakalářskou práci se plně vztahuje zákon č. 121/2000 Sb. – autorský zákon, zejména § 35 – užití díla v rámci občanských a náboženských obřadů, v rámci školních představení a užití díla školního a § 60 – školní dílo;
- beru na vědomí, že Vysoká škola báňská – Technická univerzita Ostrava (dále jen VŠB-TUO) má právo nevýdělečně, ke své vnitřní potřebě, bakalářskou práci užít (§ 35 odst. 3);
- souhlasím s tím, že bakalářská práce bude v elektronické podobě archivována v Ústřední knihovně VŠB-TUO. Souhlasím s tím, že bibliografické údaje o bakalářské práci budou zveřejněny v informačním systému VŠB-TUO;
- bylo sjednáno, že s VŠB-TUO, v případě zájmu z její strany, uzavřu licenční smlouvu s oprávněním užít dílo v rozsahu § 12 odst. 4 autorského zákona;
- bylo sjednáno, že užít své dílo, bakalářskou práci, nebo poskytnout licenci k jejímu využití mohou jen se souhlasem VŠB-TUO, která je oprávněna v takovém případě ode mne požadovat přiměřený příspěvek na úhradu nákladů, které byly VŠB-TUO na vytvoření díla vynaloženy (až do jejich skutečné výše).

V Ostravě dne 10. 5. 2019

  
.....  
Jméno a příjmení studenta

## **Seznam příloh**

Příloha č. 1: Graf 8-1: Zastoupení u jednotlivých variant 1. situace v rámci 1. fáze u obou skupin účastníků (%), zdroj: vlastní

Příloha č. 2: Graf 8-2: Zastoupení u jednotlivých variant 1. situace v rámci 2. fáze u obou skupin účastníků (%), zdroj: vlastní

Příloha č. 3: Graf 8-3 Zastoupení u jednotlivých variant 2. situace v rámci 1. fáze u obou skupin účastníků (%), zdroj: vlastní

Příloha č. 4: Graf 8-4: Zastoupení u jednotlivých variant 2. situace v rámci 2. fáze u obou skupin účastníků (%), zdroj: vlastní

Příloha č. 5: Graf 8-5: Zastoupení u jednotlivých variant 3. situace v rámci 1. fáze u obou skupin účastníků (%), zdroj: vlastní

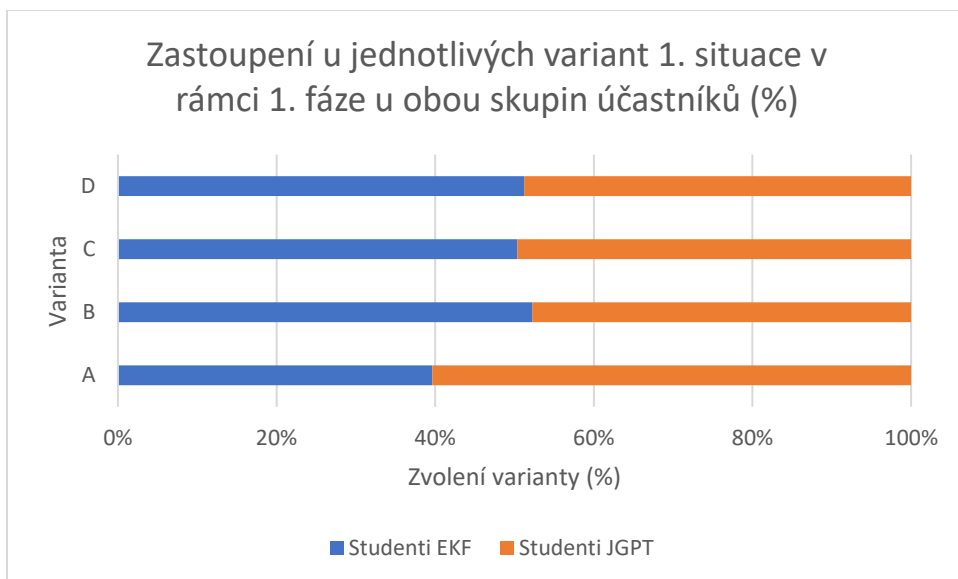
Příloha č. 6: Graf 8-6: Zastoupení u jednotlivých variant 3. situace v rámci 2. fáze u obou skupin účastníků (%), zdroj: vlastní

Příloha č. 7: Graf 8-7: Zastoupení u jednotlivých variant 4. situace v rámci 1. fáze u obou skupin účastníků (%), zdroj: vlastní

Příloha č. 8: Graf 8-8: Zastoupení u jednotlivých variant 4. situace v rámci 2. fáze u obou skupin účastníků (%), zdroj: vlastní

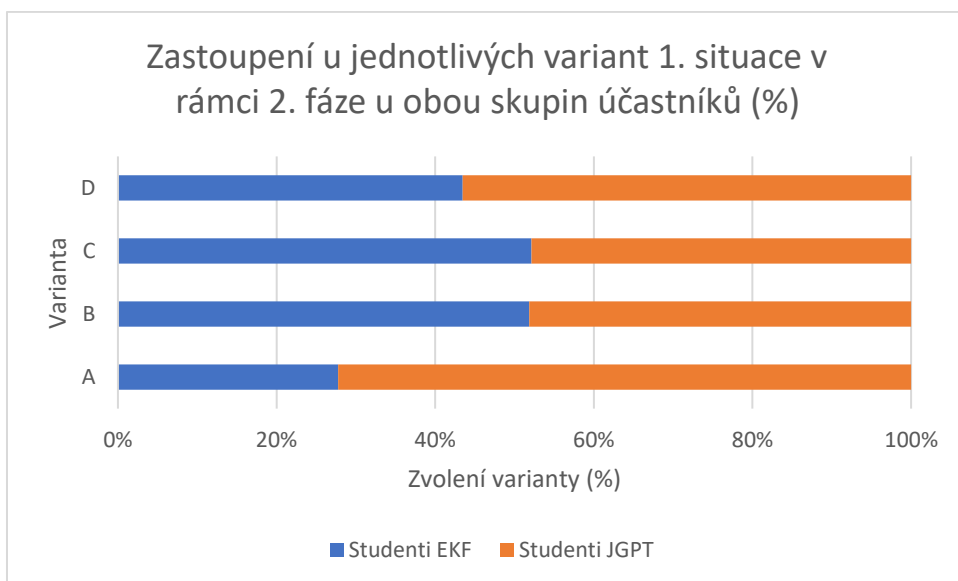
## Jednotlivé přílohy

### Příloha č. 1



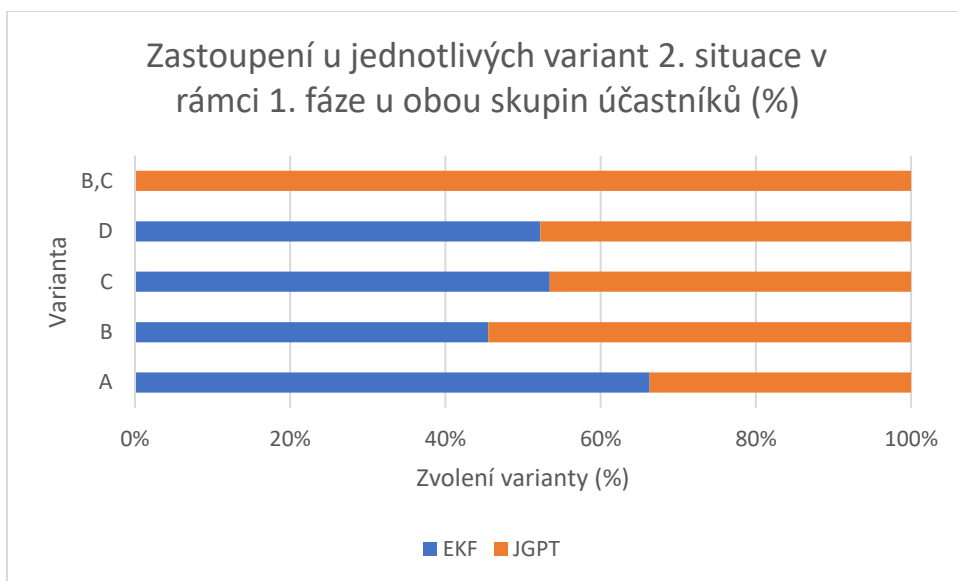
Graf 8-1: Zastoupení u jednotlivých variant 1. situace v rámci 1. fáze u obou skupin účastníků (%), zdroj: vlastní

### Příloha č. 2



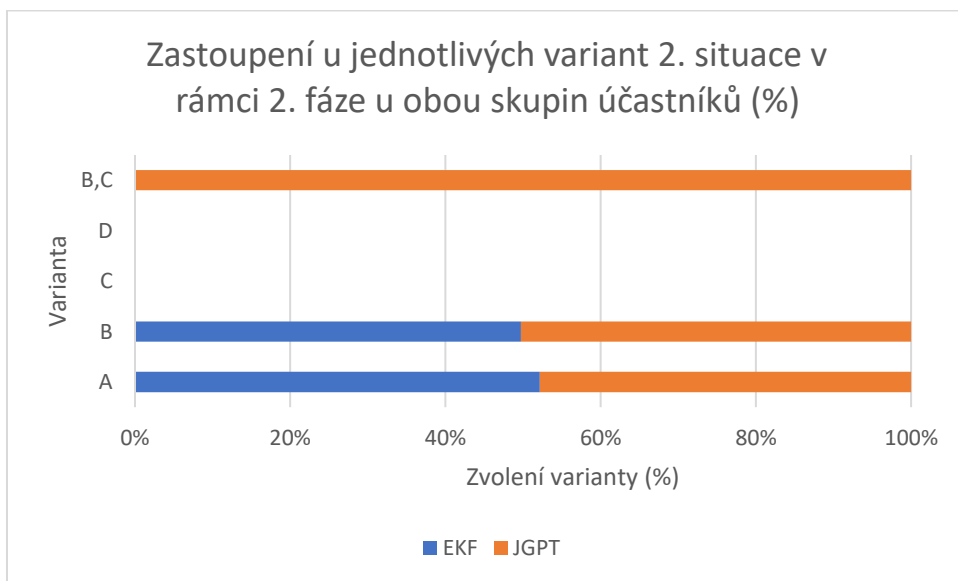
Graf 8-2: Zastoupení u jednotlivých variant 1. situace v rámci 2. fáze u obou skupin účastníků (%), zdroj: vlastní

### Příloha č. 3



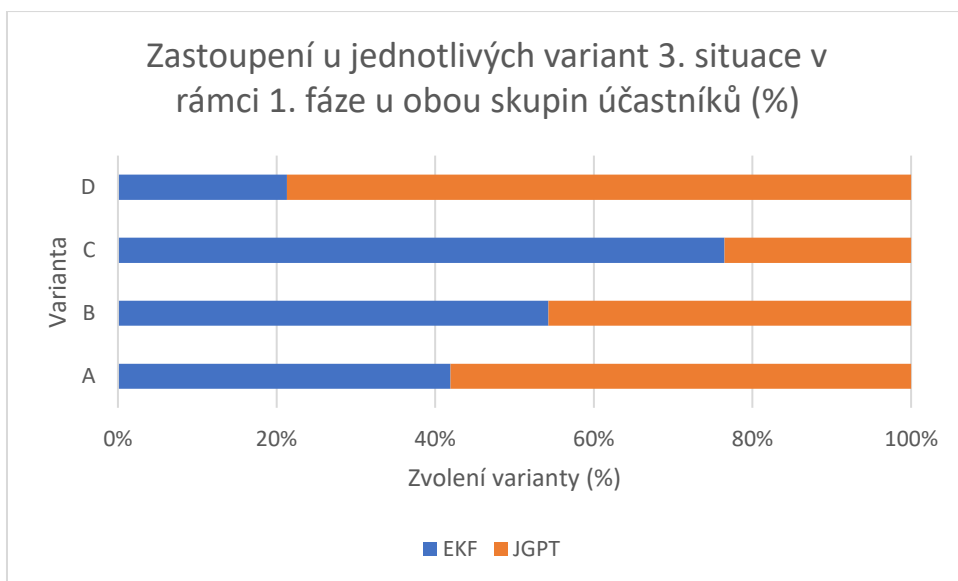
Graf 8-3: Zastoupení u jednotlivých variant 2. situace v rámci 1. fáze u obou skupin účastníků (%), zdroj: vlastní

### Příloha č. 4



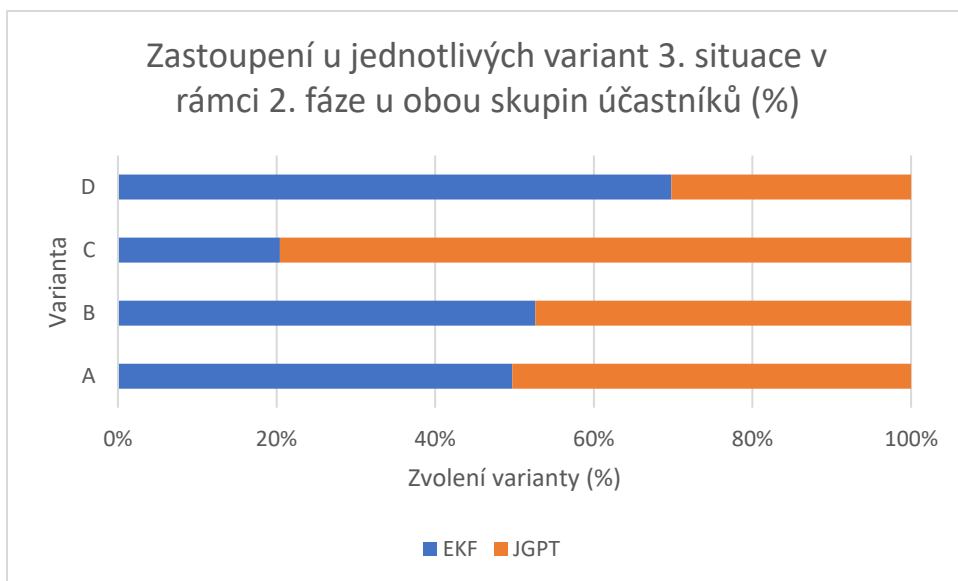
Graf 8-4: Zastoupení u jednotlivých variant 2. situace v rámci 2. fáze u obou skupin účastníků (%), zdroj: vlastní

## Příloha č. 5



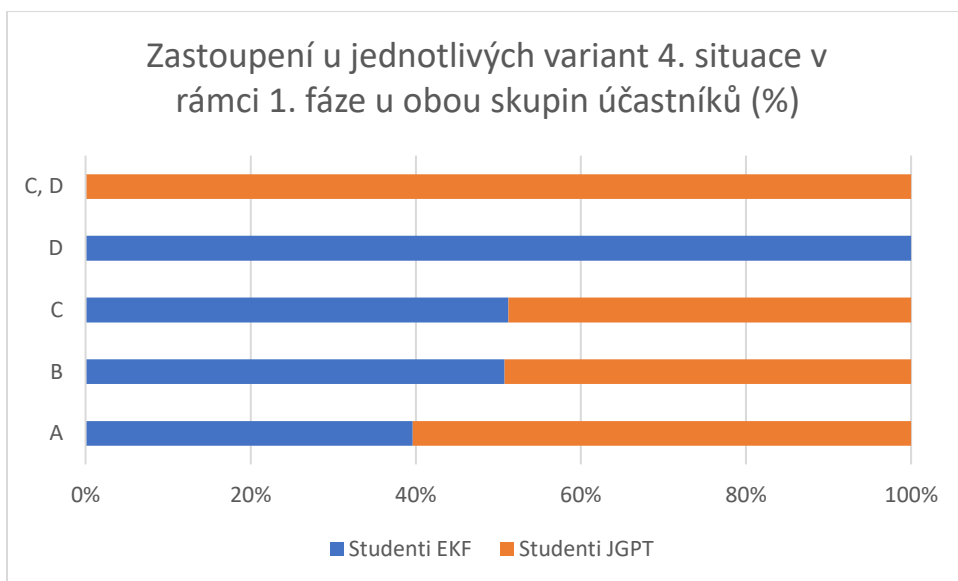
Graf 8-5: Zastoupení u jednotlivých variant 3. situace v rámci 1. fáze u obou skupin účastníků (%), zdroj: vlastní

## Příloha č. 6



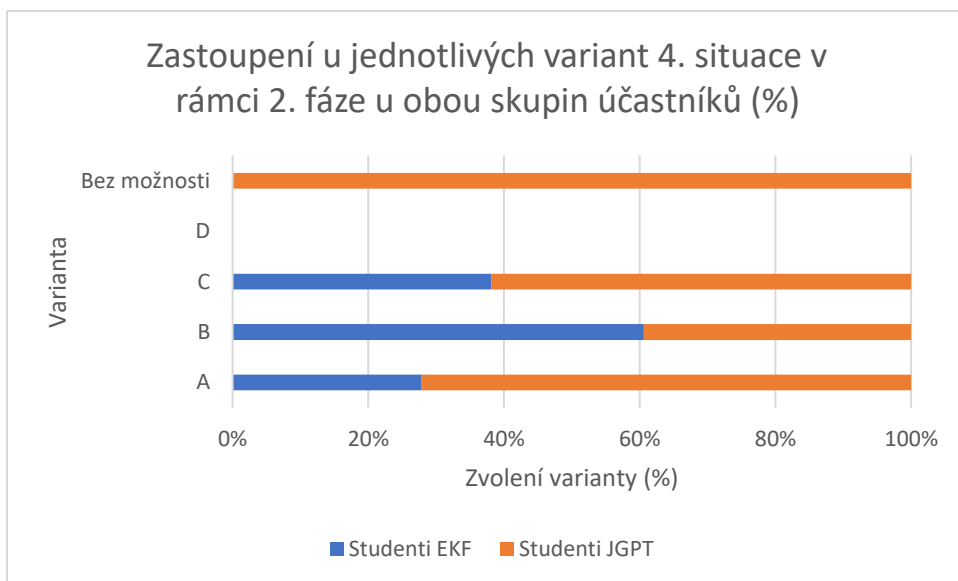
Graf 8-6: Zastoupení u jednotlivých variant 3. situace v rámci 2. fáze u obou skupin účastníků (%), zdroj: vlastní

## Příloha č. 7



Graf 8-7: Zastoupení u jednotlivých variant 4. situace v rámci 1. fáze u obou skupin účastníků (%), zdroj: vlastní

## Příloha č. 8



Graf 8-8: Zastoupení u jednotlivých variant 4. situace v rámci 2. fáze u obou skupin účastníků (%), zdroj: vlastní